



ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC
HERALD
of ROSTOV
STATE
UNIVERSITY

6
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО
ГОСУДАРСТВЕННОГО
УНИВЕРСИТЕТА

4

НОМЕР

ЧАСТЬ 3

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 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.*

Рукописи статей в обязательном порядке оформляются в соответствии с требованиями для авторов,
установленными редакцией. Статьи, оформленные не по правилам, редакцией не рассматриваются.
Редакция не вступает в переписку с авторами статей, получивших мотивированный отказ в опубликовании.
Рукописи аспирантов публикуются бесплатно.

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

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Корытцев М.А. Реформирование общественного сектора и становление квазирыночных институтов	6
Ковалевский Д.В. Модель Скарфа с модифицированным механизмом динамики цен: вопросы устойчивости рыночного равновесия	9
Своеволин В.Ю. Государственное регулирование и рыночная самоорганизация социально-экономических систем	15
Коврыжко В.В. Национальная стратегия экономической модернизации в условиях кризисного развития	18
Чернавина Т.Е. Феномен института – симулякра как разновидности институциональных ловушек (на примере института частной собственности на землю в России)	22
Оганесян А.А. Принцип рациональности как методологическая предпосылка экономического анализа информации	25
Маркосян Г.А. Объективная обусловленность формирования неформального сектора экономики	28
Бублик Н.Г. Эволюция характера труда специалиста в постиндустриальном обществе	31
Воля Е.В. Престижное потребление как фактор развития мирового рынка предметов роскоши	33
Горелькова О.А. Влияние формальных институтов на развитие корпораций: мировой опыт и российская модель	37
Гончарова Е.В. Экономический интерес работника и способы его реализации	40
Добаев А.И. Источники внутреннего финансирования террористических группировок	45
Кацко С.А. Роль системы образования в формировании интеллектуального потенциала экономики знаний	49
Андреева О.В., Шевчик Е.В. Инфраструктурные аспекты формирования корпоративной управленческой элиты в условиях новой экономики	52
Васильев П.П. Проблемы развития и использования трудового потенциала и человеческого капитала в научной сфере	54
Калашникова С.В. Модернизация системы тарифного регулирования газового рынка России	58
Жилясова Н.П. Производственная функция в сельском хозяйстве	63
Долматова Л.Г., Дьяченко А.В. Экономический механизм эффективного хозяйствования в рыночных условиях	67

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Мамедов О.Ю. «Инновационные инвестиции» как механизм современного экономического роста (европейский опыт программного инвестирования)	71
Белокрылов К.А. Эффективность государственных расходов и модернизация системы госзакупок в России	74
Елисеева С.В. Характерные особенности планирования сельскохозяйственного производства зарубежных стран с учетом экологических факторов	78
Локота О.В. К вопросу о формировании института антимонопольного регулирования национальной экономики	82
Гунина Е.Н. Влияние качества корпоративного управления на стоимость компании как парадигма перехода к стоимостной концепции управления	87
Ларионова Ю.Н. Методика снижения транзакционных издержек при управлении дебиторской задолженностью	91
Хуажев Б.А. Институциональные условия осуществления инновационной деятельности в малом бизнесе	94
Маявко А.Б. Система обеспечения качества в учете	98
Наниева Л.В. Функции финансовой системы корпорации	101
Ожерельев М.В. Методологические основы определения эколого-экономических показателей земельно-имущественного комплекса	103
Островская В.Н. Анализ отрасли и SWOT-анализ в конкурентно-интеграционном бенчмаркинге	106
Шкода Р.В. Общие принципы оценки внутривидовой трансформации капитала	111
Подшибякин А.С. Защита охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в сети Интернет	115
Рудая Ю.Н. Влияние технического прогресса на динамику конечного продукта в сельском хозяйстве	120
Савченко Д.А. Экономико-статистическое исследование конкурентной среды – необходимое условие эффективного маркетинга	125
Щербаков С.М. Оценка экономической эффективности Интернет-приложений на основе имитационного моделирования	128
Щукина Н.В. Финансовый аспект государственной поддержки отрасли пчеловодства	131
Петухова И.Ю. Выживет ли Россия без мигрантов?	134
Сидельников В.И., Языков М.С. Модель динамики основных параметров современного гипермаркета	138
Синякова А.Ф. Приоритеты государственной политики стимулирования прямых иностранных инвестиций в российскую экономику	142

Синякова К.А. Последствия дерегулирования деятельности естественных монополий	145
Соломатина М.И. Особенности управления ликвидностью российских банков	148
Токаев Н.Х. Финансовая политика: направления осуществления и степень реализации	153
Туариева Б.Ю. К вопросу о тарифной политике в сфере жилищно-коммунального хозяйства	156
Тыльченко Ю.М. Государственное регулирование и поддержка сельскохозяйственного производства в России: проблемы и пути решения	159
Ходова А.В. Сущность и институциональные особенности экологического туризма	163
Журавель В.Ф. Принципы управления инновационными процессами	166
Лисицин В.Г. Перспективный стратегический анализ в системе управления затратами	170
Зверев А.В. Методы управления прибылью корпорации, функционирующей на потребительском рынке	173
Иванова О.Е. Основные тенденции развития промышленности строительных материалов как фактора расширения малозатяжного жилищного строительства в сельских районах	176
Худякова А.С. Повышение эффективности системы обеспечения качества аудита	180
Цыбренко И.В. Проблемы формирования стратегии предприятий ЖКХ в условиях реформирования	183
Глуценко А.В., Буханцев Ю.А. Учет операций по обеспечению исполнения обязательств при расчетах с контрагентами	186
Холодов О.А. Распределительные отношения в рыночных условиях хозяйствования	189
Чешев А.С., Алексеева Л.А., Овчинникова Н.Г. Основы развития агроэкологических систем в сфере экологически устойчивого землепользования	193
Чисников А.В. Оценка эффективности капитальных расходов регионального бюджета на основе прогноза социально-экономического развития	197
Мирская С.Ю., Чурикова С.Ю. Разработка систем поддержки принятия управленческих решений для деятельности сельскохозяйственных предприятий по уборке зерновой продукции	199
Муртазова Х. М.-С. Основные задачи развития строительной отрасли региона с восстанавливаемой экономикой	204
Канивец П.И. Выбор стратегического партнера инновационной компании методом анализа иерархий при реализации высокодоходных венчурных проектов	206
Матосов Э.С. Формирование информационных и коммуникационных компетенций в среде Интернет	210
Косенко О.Ю. Концептуальные подходы к формированию системы социальной защиты пожилых людей	212
Куцури Г.Н. Классификационные основы мировых моделей организации банковского надзора	216
Савченко Л.А. Взаимодействие разномасштабных форм бизнеса в экономике развитых стран	219
Савченко Т.Г. Идентификация и учетно-аналитическое обеспечение рискованных ситуаций	222
Сайбель Н.Ю., Дира Д.В. Приоритеты развития налоговой системы России	225
Саркисян С.В. К вопросу о концептуальном обосновании государственной миграционной политики	229
Струсь С.С. Основные методологические принципы исследования современного природопользования	234
Тихонов К.С. Экономическое содержание инвестиций и их особенности в электроэнергетической отрасли	237

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Дармилова Ж.Д., Колесников Ю.С. Крупный бизнес и модернизация экономики российских регионов	241
Свиридов О.Ю. Формирование системы целевого регулирования финансово-инвестиционного комплекса макрорегиона	246
Гладнев Д.В. Государственная региональная экономическая политика: концепции, институты, модели	250
Лысоченко А.А. Методология разработки стратегии продовольственной безопасности региона	256
Ахмадов М.-Э. И., Таран О.Л. Формирование и функционирование воспроизводственного механизма устойчивого развития регионов	261
Минеева С.В. Ресурсный потенциал как фактор эффективного функционирования сферы туристско-рекреационных услуг региона	265
Ходорич И.А. Теоретические подходы к анализу муниципального уровня управления экономикой	270
Мусаев Л.А. Перспективы развития предпринимательства Чеченской республики: сетевые формы объединения организаций	275
Паникин В.Е. Пути укрепления доходной базы местных бюджетов	278
Круглов О.В. Социально – экономическое развитие муниципального образования: понятие, функции, права	283
Гришин А.Ю. Проблемы развития предпринимательства в г. Волгограде	286
Дахаева Ф.Д. Возрастание значимости социального фактора в качестве важнейшего компонента экономического развития регионов России	290
Тлехурай-Берзегова Л.Т., Кушу С.О. Развитие региональных экономических систем в условиях активизации интеграционных процессов	292
Ашхотов В.Ю., Понамаренко С.А. Особенности и закономерности воспроизводственного развития регионов Южного федерального округа	297
Гутнова М.Ф. Развитие производственной и рыночной инфраструктуры как фактор эффективного функционирования экономики региона	302
Кирьяков А.Г. Теоретические основы концепции экономики знаний и принципы их реализации в региональном АПК	

Карпушко Е.Н., Богомолова И.В. Концепция имиджа Волгоградской области с позиции соотношения инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков	305
Ермоленко В.В., Кушу С.О. Вертикально интегрированные корпорации в развитии региональных экономических систем	308
Илющенко Т.М., Эстрик Н.В., Франц Е.В. Управление развитием систем регионального и субрегионального уровня	313
Иванов В.Ю. Разработка системы контроля и управления молодежной занятостью в регионе	317
Арсамбаев Н.М. Малое предпринимательство как системный фктор восстановления экономики проблемного региона	324
Гараев М.М. Теоретические положения оценки сбалансированности экономики промышленно развитого региона	327
Токаева Т.И. Современные формы регионального развития и решение социально-экономических проблем	229
Калинина А.Э., Петрова Е.А. Электронное правительство как институт управления региональной экономикой	332
Кюрджиев С.П. О влиянии трансформации межбюджетных отношений на достижение экономически устойчивого развития регионов	337
Сурков Ф.А., Прошина Е.Ф. Имитационный подход к проблеме рационального использования почвенных ресурсов региона	343
Таран О.Л., Понамаренко С.А. Индикативная оценка социально-экономического состояния регионов России	347
Теблов Р.А. Механизм институциональной ловушки депрессивности промышленного развития регионов федерального округа	351
Тимофеева Г.В. Эффективна ли инвестиционная политика региональных властей России?	356
	360

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Болаев А.В. Использование прямых иностранных инвестиций в КНР	364
Макареня Т.А. Оценка развития мировых и российских тенденций сферы услугвого комплекса	368
Федотова Е.И. Особенности государственной политики России в вовлечении объектов интеллектуальной собственности в мировой рынок технологий	372

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Глуценко И.В. Использование аналитических возможностей БОР для повышения эффективности бюджетных расходов в сфере образования	377
Калачев В.Ю. Управление инновационной деятельностью, как фактор повышения конкурентоспособности образовательного учреждения среднего профессионального образования	380
Гневашева В.А. Высшее образование в условиях новых социально-экономических формаций российского общества	384

РЕФОРМИРОВАНИЕ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА И СТАНОВЛЕНИЕ
КВАЗИРЫНОЧНЫХ ИНСТИТУТОВ

КОРЫТЦЕВ М.А.

кандидат экономических наук, докторант экономического факультета
Южного Федерального Университета,
e-mail: vaish2@rambler.ru

В статье анализируются содержание концепции «нового менеджизма» применительно к современным реформам общественного сектора, наряду с обуславливаемыми этими реформами процессами формирования нового институционального типа хозяйственного взаимодействия в рамках общественного сектора – квазирынков.

Ключевые слова: «новый менеджизм», административная реформа, бюджетная реформа, бюджетные услуги, квазирынки.

Коды классификатора JEL: H44, I38.

Современная смешанная экономика представляет собой симбиоз рыночного и общественного секторов, взаимодействие между которыми принимает всё более сложный характер. Непосредственными причиной и источником означенного тренда выступают постоянные реформистские усилия государства в этом направлении. Такая реформистская активность, также как и сам факт длительного сосуществования рыночного и общественного секторов хозяйства, обусловлены рядом сравнительных преимуществ и недостатков, присущих этим секторам, традиционно характеризующихся посредством концепций «провалов» (рынка и государства) [2, с. 251–292; 8, с. 193–203]. Как государство своей регулятивной и институциональной активностью пытается способствовать эффективному функционированию рынков, так и институциональные новации в общественном секторе, основанные на принципах рыночного взаимодействия, призваны повысить эффективность государства в экономике.

Реформирование общественного сектора в современных условиях теоретически концептуализируется посредством «Нового государственного менеджмента», или «нового менеджизма» (“new managerism”) [4, с. 3–9]. Эта концепция широко и, в то же время, несколько аморфно охватывает совокупность направлений государственной экономической политики, экономических и институциональных новаций. Так, Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) характеризует парадигму нового государственного менеджмента наличием следующих тенденций:

- распределение ответственности при обеспечении гибкости управления;
- реализация процедур контроля, мониторинга и оценки;
- поощрение конкуренции и расширение возможностей выбора;
- рост качества услуг и усиление ответственности перед потребителями поставщиков услуг и государственных органов;
- расширение использования информационных технологий и улучшение управления человеческими ресурсами [24, Р. 18].

Активная фаза реформ государственного устройства в России была начата в первые годы текущего десятилетия, после достижения макроэкономической стабилизации [13] и, в целом, проводилась в русле парадигмы «нового менеджизма». Для улучшения понимания содержания и смысла проводимых реформ, условно их можно разграничить по трём направлениям: реформа государственной службы, административная реформа и бюджетная реформа.

Реформа государственной службы включает в себя следующий набор реализуемых принципов:

- пересмотр статуса государственных служащих и ревизию порядка прохождения служащими государственной службы;
- приоритет профессиональных качеств и принцип конкурсного замещения вакантных должностей;
- перевод «на хозрасчёт» значительной части функций государственной службы;
- системность подготовки и переподготовки кадров.

Реализацию этой реформы в России следует считать достаточно успешной, принятие соответствующего федерального закона [11] и последовавших за ним региональных законов, закрепили новый статус и порядок осуществления госслужбы.

Процесс реализации других реформ вряд следует считать завершённым. Административная реформа предполагает реализацию таких значимых принципов как:

- разграничение полномочий – исполнительно-распорядительных и контрольных, в т.ч. сокращения избыточных функций;
- внедрение стандартов государственных (бюджетных) услуг и административных регламентов;
- рост транспарентности деятельности государственных служб перед гражданским обществом, в т.ч. информационная открытость, благодаря развитию интернет-технологий [4, с. 39–42; 10, с. 247–250].

В свою очередь бюджетная реформа включает в себя:

- внедрение принципов среднесрочного бюджетирования, ориентированного на результат (СБОР);
- реформу бюджетного учёта, в том числе переход на принцип нормативного финансирования [10, с. 352-356];
- расширение участия частного сектора в обеспечении функционирования государственного сектора – тендерные закупки, аутсорсинг, ГЧП, стимулирование конкуренции в общественном секторе и др. [1; 10].

При этом реально существуют обширные области взаимного пересечения «сфер ответственности» отдельных реформ, что говорит о некоторой условности их выделения, и, соответственно, многими исследователями, особенно за рубежом, они могут рассматриваться в контексте единого подхода «нового менеджизма». Так, необходимость ориентации на достижение определённых параметров результатов в деятельности государственных организаций, обеспечивается благодаря внедрению специальных управленческих технологий, например, бюджетирования, ориентированного на результат (БОР). Но этот же принцип декларируется и как неотъемлемый компонент содержания собственно административной реформы [6].

Подобная ситуация характерна и для введения стандартов государственных (бюджетных) услуг [1, с. 41-46; 6]. Как известно многие услуги, предоставляемые государством населению, слабо специфицированы. Причины этого кроются с одной стороны в экономической природе услуг – специфического неимущественного типа благ, в структуре которых, в условиях современной экономики, всё в большей степени преобладают продукты информационного, инновационного характера [5, с. 315]. Другая причина состоит в том, что для многих из них характерны, хотя и в различной степени, свойства общественных (смешанных) благ, которые традиционно, в рамках доминировавшей в послевоенном мире концепции «государства благосостояния» (welfare state), воспроизводились и предоставлялись в неконкурентном режиме государственными структурами. Но современные реформы общественного сектора как с точки зрения административной реформы, предполагающей изменения управленческой структуры и роста качества бюджетных услуг и удовлетворённости граждан, так и с позиции роста экономической эффективности и бюджетной управляемости – т. е. императивов бюджетной реформы, нацелены на стремление преодолеть изначальную неопределённость свойств «продукта»¹, воспроизводимого в общественном секторе.

Спецификация бюджетных услуг предполагает разработку и реализацию следующих механизмов и мероприятий [7, с. 39-42]:

- описание стандарта бюджетной услуги;
- создание классификации бюджетных услуг;
- формирование механизмов использования стандартов бюджетных услуг и соответствия им предоставляемых услуг;
- расчёт (и своевременную корректировку) их базовой стоимости;
- формирование реестра предоставляемых бюджетных услуг.

Во многом именно успех в осуществлении подобной спецификации при проведении реформ в развитых странах, привёл к созданию значимых предпосылок для формирования новых конкурентных механизмов в общественном секторе.

Такие механизмы не являются в полном смысле слова рыночными. Во-первых, конкурентный режим здесь определяется системой специальных институциональных правил, формируемых государством, осуществляющим также мониторинг его функционирования. При этом государство иногда формирует, в том числе, и систему индикаторов, позволяющих отследить качество предоставляемых услуг, как это происходит, например, в сфере образования («табели успеваемости» и др. [9; 16; 17]), исключая тем самым использование рыночного механизма цен, что, однако, не препятствует стимулированию конкуренции при предоставлении услуг.

Во-вторых, среди участников таких «квазирынков»² значительное число составляют некоммерческие государственные и негосударственные организации, характеризующиеся соответствующими особенностями хозяйственной мотивации.

В-третьих, финансирование спроса обеспечивается здесь государством, поскольку реализуемым услугам в различной степени присущи свойства общественных (смешанных, доверительных) благ, что ограничивает возможности обеспечения его финансирования в рамках частного сектора.

Важно отметить, что традиционно государство в рамках организации собственных тендерных закупок, имеет сравнительно длительный опыт и практику совмещения хозяйственной деятельности общественного сектора и экономической конкуренции. При этом по своей институциональной форме тендерные закупки и формируемые государством квазирынки в основных своих чертах совпадают, что позволяет относить их к одному институциональному типу хозяйственной координации (см. Рис. 1).

В России реформирование общественного сектора в направлении формирования квазирыночных механизмов находится в начальной стадии, по сравнению со многими развитыми странами, ряд из которых осуществляют соответствующие преобразования на протяжении более чем двадцати лет [3; 9]. С другой стороны, в течение последнего десятилетия в нашей стране накоплен опыт проведения тендерных государс-

¹ Поскольку этот «продукт» представляет собой, как правило, услуги, следовательно, по своей форме он во многом виртуален.

² Специальный термин, используемый в данном смысле рядом британских исследователей на стыке 80-х – 90-х гг. прошлого столетия для характеристики институциональных механизмов, стимулирующих конкуренцию в ряде отраслей общественного сектора, создаваемых в британской экономике [15; 19; 20; 21; 22]. Аналогичные реформы, направленные на формирование подобных конкурентных механизмов, охватывают многие развитые страны, в том числе в Канаде [23], Австралии [16], ряде европейских стран [14; 18] и др.

твенных закупок в России, который может служить своеобразным институциональным каналом для внедрения конкурентных механизмов в общественный сектор. Имеющийся опыт реформирования последних лет в Пермском крае [7, с. 64-65; 12] и Вологодской области [7, с. 63, 66-68], в том числе и в такой характерной для квазирынков развитых стран сфере как здравоохранение, показывает, что использование действующих в стране институциональных механизмов размещения заказа продукции для государственных (муниципальных) нужд, может служить основой для формирования более сложных конкурентных схем и механизмов в общественном секторе.

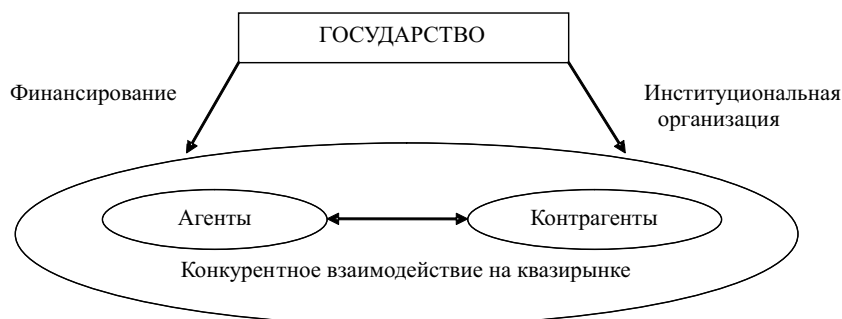


Рис. 1. Принципиальная схема институциональной структуры квазирынков

ЛИТЕРАТУРА

1. Афанасьев М., Кривоногов И. Модернизация государственных финансов. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007.
2. Батор Ф.М. Анатомия провала рынка / Вехи экономической мысли. Экономика благосостояния и общественный выбор. Т. 4. / Под общ. ред. А. П. Заостровцева. – СПб.: Экономическая школа, 2004.
3. Демидова Л.С. Реформы общественного сектора на Западе. // МЭИМО, 2001, № 11. С. 29 - 38.
4. Игнатова Т.В. Административная реформа в России: анализ концептуального перехода к «новому государственному менеджменту». – Ростов н/Д, Изд-во СКАГС, 2005.
5. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. – М.: «Academia» – «Наука», 1998.
6. Концепция административной реформы в Российской Федерации в 2006–2008 гг. (Одобрена распоряжением Правительства РФ от 25.10.2005 г. № 1789-р).
7. Стародубровская И.В. Бюджетирование, ориентированное на результат. – М.: ИЭПП, 2008.
8. Стиглиц Дж. Ю. Экономика государственного сектора. – М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997.
9. Типенко Н. Г. Международный опыт организации и финансирования общего образования. – М.: Фонд «Институт экономики города», 2003.
10. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики. – М.: Дело, 2004.
11. Федеральный Закон РФ от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации».
12. Чиркунов О. Здравоохранение: конкурентная модель. // Экономическая политика, 2008, № 4 (август). С. 157-169.
13. Экономика переходного периода: очерки экономической политики посткоммунистической России (1991 – 1997). – М.: ИЭПП, 1998.
14. Anessi-Pessina E., Cant E., Joninii C. Phasing Out Market Mechanisms in the Italian National Health Services // Public Money and Management. Vol. 24, No. 5, 2004. pp. 309–316.
15. Bartlett W. Quasi-Markets and Contracts: A Markets and Hierarchies perspective on NHS Reform. // Public Money and Management. Autumn. 1991. pp. 53 - 61.
16. Bradley S., Draca M., Green C. School Performance in Australia: Is There a Role for Quasi-Markets? // The Australian Economic Review, Vol. 37, No. 3, pp. 271–286.
17. Davies P., Adnett N. Quasi-market Reforms and Vocational Schooling in England: an economic analysis. // Journal of Education and Work, Vol. 12, No. 2, 1999. pp. 141–156.
18. Diogo C. The Reform of the NHS in Portugal. // Public Finance and Management. 2005. Vol. 5, No. 4, pp. 492–522.
19. Flinn R., Pickard S., Williams G. Contracts and the quasi-market in community health services. // Journal of Social Policy. 1995. Vol. 24, N. 4, pp. 529 - 550.
20. Hardy B., Wistow G. Securing quality through contracts? The development of quasi-markets for social care in Britain. // Australian Journal of Public Administration. 1998. Vol. 57, No. 2, pp. 25–36.
21. Le Grand J. Quasi-Markets and Social Policy. // Economic Journal, 1991, (September), No. 101, pp. 1256-1267.
22. Le Grand J., Bartlett W. Quasi-Markets and Social Policy. London: Macmillan Press, 1993.
23. O'Connor D., Ilcan C. The Folding of Liberal Government: Contract Governance and the Transformation of the Public Service in Canada // Alternatives 30 (2005). pp. 1–23.
24. Public Management and Administrative Reform in Western Europe / ed. by Walter J. M. Kickert. Edvard Edgar Publ., Cheltenham, UK, 1997. Ch. 3: Public Management in the United States and Europe.

МОДЕЛЬ СКАРФА С МОДИФИЦИРОВАННЫМ МЕХАНИЗМОМ ДИНАМИКИ ЦЕН: ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОСТИ РЫНОЧНОГО РАВНОВЕСИЯ

КОВАЛЕВСКИЙ Д.В.

Международный центр по окружающей среде и дистанционному зондированию им. Нансена,
ведущий научный сотрудник, Санкт-Петербургский государственный университет,
старший научный сотрудник,
e-mail: dmitry.kovalevsky@niersc.spb.ru

Выполнен анализ обменной экономики Скарфа с модифицированными механизмами динамики цен (модель с разрывной правой частью, ПИД-механизм динамики цен). Исследовано наличие или отсутствие глобальной неустойчивости.

Ключевые слова: динамика цен; модель Скарфа; глобальная неустойчивость

Коды классификатора JEL: C62, D00

1. Введение

Работа Г. Скарфа, в которой построен простой пример глобальной неустойчивости рыночного равновесия [6, с. 157], получила широкую известность. По сей день она вдохновляет исследователей на разнообразные обобщения и модификации предложенного Скарфом подхода. В числе недавних примеров можно упомянуть численные эксперименты по введению в модель Скарфа стохастичности [4, с. 1280], а также ряд детерминированных модификаций механизма динамики цен, делающих глобально неустойчивое рыночное равновесие устойчивым [5, с. 1].

Авторы последней из упомянутых работ, А. Кумар и М. Шубик, ограничились численными экспериментами и не предприняли попытки аналитического рассмотрения модели Скарфа с предложенными ими модификациями механизма динамики цен. Между тем, выполненные нами аналитические расчеты показывают, что подобное рассмотрение является весьма плодотворным для исследования устойчивости рыночного равновесия в данной задаче. Результаты наших расчетов описаны в настоящей работе (разд. 4.2–4.3) для одной из модификаций, предложенных Кумаром и Шубиком. Как будет показано ниже, они объясняют, а в некоторых аспектах и уточняют (разд. 4.2) опубликованные в [5] результаты численных экспериментов.

Помимо этого, в настоящей работе предложена еще одна простая модификация модели Скарфа, которая допускает рассмотрение элементарными методами, но при этом сохраняет основные свойства классической модели, включая глобальную неустойчивость рыночного равновесия (разд. 3).

2. Классическая модель Скарфа. Обзор модификаций механизма динамики цен

В обменной экономике Скарфа три агента (1, 2, 3) обмениваются тремя товарами (1, 2, 3). Для первого агента интерес представляют лишь первый и второй товары, в то время как третий товар не интересует его вовсе (нулевая предельная полезность). Для второго и третьего агентов верны аналогичные утверждения с точностью до циклической перестановки номеров товаров. Кривые безразличия для каждого из агентов показаны на рис. 1. Предполагается, что в начальный момент времени i -ый агент располагает лишь i -ым товаром, причем в единичном количестве.

Рассмотрим трехмерное пространство цен, в котором по i -ой координатной оси откладывается цена i -го товара P_i . Тогда текущее состояние экономики характеризуется точкой в пространстве цен, а соответствующий ей радиус-вектор имеет вид $\mathbf{P} = (P_1, P_2, P_3)^T$ (значок T , как обычно, символизирует операцию транспонирования, в данном случае – превращения вектора-строки в вектор-столбец). До начала обмена вектор цен на товары равен некоторому начальному значению $\mathbf{P}(0)$, а динамика цен в процессе обмена описывается векторным уравнением

$$\dot{\mathbf{P}} = \mathbf{H}(\mathbf{E}) \quad (1)$$

где точка обозначает дифференцирование по времени, « H_i – достаточно регулярная функция, сохраняющая знак аргумента» [6, с. 158, перевод наш], а $\mathbf{E} = (E_1, E_2, E_3)^T$ – вектор совокупного избыточного спроса на товары (E_i – совокупный избыточный спрос на i -ый товар). Путем несложных расчетов E_i можно выразить через компоненты вектора $\mathbf{P}$, однако мы опускаем соответствующие итоговые выражения.

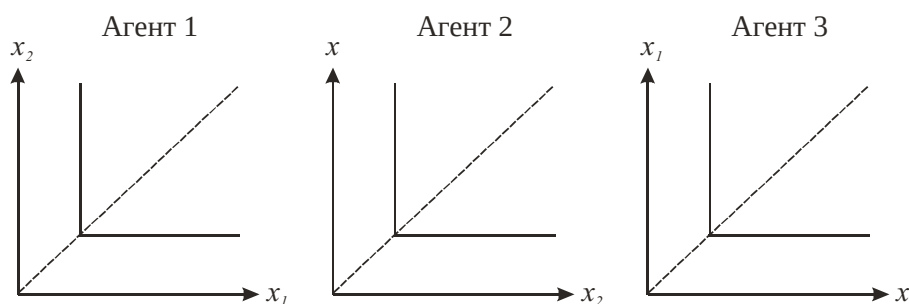


Рис. 1. Кривые безразличия для каждого из трех агентов в обменной экономике Скарфа (x_i – количество i -го товара). Для каждого из агентов не показана ось, соответствующая товару, имеющему для него нулевую предельную полезность

В простейшем варианте модели, рассмотренной в оригинальной работе Скарфа [6], в уравнении (1) следует положить $H(\mathbf{E}) = k_0 \mathbf{E}$, и оно примет вид

$$\dot{\mathbf{P}} = k_0 \mathbf{E}, \quad (2)$$

где k_0 – некоторый постоянный множитель, характеризующий временной масштаб задачи¹. Отметим, что подобный механизм динамики цен характерен и для модели Эрроу–Дебре [3, с. 569].

У системы (2) имеется бесконечно много точек равновесия, образующих в пространстве цен луч $P_1 = P_2 = P_3$. Исследуя динамику системы (2), Скарф показал, что если в начальный момент конец радиус-вектора $\mathbf{P}$ не лежал на луче равновесия, то он никогда в дальнейшем на нем и не окажется, и даже не будет стремиться с течением времени к какой-либо его точке. Цены будут совершать нелинейные периодические незатухающие колебания (рис. 2 а), а фазовая траектория в пространстве цен будет представлять собой замкнутую орбиту (рис. 2 б). Таким образом, в классической модели Скарфа рыночному равновесию свойственна глобальная неустойчивость².

Кумар и Шубик в цитированной выше работе предложили две концептуально различные модификации модели Скарфа. В одной из них простой закон динамики цен (2) обобщается на более сложный

$$\dot{\mathbf{P}} = k_0 \mathbf{E} + k_1 \dot{\mathbf{E}} + k_2 \ddot{\mathbf{E}}, \quad (3)$$

где k_1, k_2 – некоторые постоянные величины. Слагаемые в правой части соотношения (3) с нулевой, первой и второй производной по времени вектора совокупного избыточного спроса отвечают соответственно интегральному (И), пропорциональному (П) и дифференциальному (Д) членам ПИД-регулятора, хорошо известного из теории автоматического управления и широко применяющегося в различных технических приложениях [1, с. 180]. Отметим, что в введенных терминах классическая модель Скарфа (2) может быть названа моделью с И-механизмом динамики цен.

Как отмечено выше, Кумар и Шубик в своей работе ограничились лишь численным моделированием обменной экономики Скарфа с механизмом динамики цен (3). В настоящей работе полученные ими результаты объясняются и обсуждаются с аналитических позиций (разд. 4). Однако сначала обсудим другую модификацию модели Скарфа, допускающую элементарное геометрическое рассмотрение.

3. Модель скарфа с разрывной правой частью («грубое» регулирование цен)

Как отмечалось выше, в уравнении (1) могут фигурировать различные функции H_i ($i = 1, 2, 3$) при условии достаточной их регулярности и сохранения знака аргумента. Покажем, что содержательную модель можно построить и при весьма слабых требованиях к регулярности функций H_i .

Предложим простую модель, решаемую до конца элементарными методами, но при этом сохраняющую основные черты классической модели Скарфа, – а именно, модель с разрывными функциями H_i . Для этого зададим H_i следующим образом: $H_i(E_i) = k_0 \operatorname{sgn} E_i$, где ступенчатая функция $\operatorname{sgn} x$ определена, как обычно, т.е. равна +1 в случае положительного аргумента, –1 в случае отрицательного аргумента и 0 в случае нулевого аргумента. По определению, $\operatorname{sgn} x$ сохраняет знак аргумента и, следовательно, является допустимой функцией для модели Скарфа. Далее, рассмотрим, к примеру, избыточный спрос E_1 . Если выписать для него явное выражение через цены товаров (опущенное нами в п. 2), то легко показать, что знак E_1 совпадает со знаком комбинации $P_3 - P_2$; аналогичные утверждения справедливы и для E_2, E_3 . Тогда динамическая система (2) может быть тождественно переписана следующим образом:

¹ В оригинальной работе Скарфа $k_0 = 1$. Мы, однако, рассматриваем общий случай для совместимости с обсуждаемой ниже модификацией Кумара–Шубика.

² Отметим, что определение неустойчивости по Скарфу отличается от определения неустойчивости по Ляпунову: так, классическая экономика Скарфа, будучи неустойчивой по Скарфу, является при этом устойчивой (хотя и не асимптотически) по Ляпунову.

$$\dot{P}_1 = k_0 \operatorname{sgn}(P_3 - P_2), \quad \dot{P}_2 = k_0 \operatorname{sgn}(P_1 - P_3), \quad \dot{P}_3 = k_0 \operatorname{sgn}(P_2 - P_1) \quad (4)$$

Из (4) непосредственно следует, что цены в данной модели будут кусочно-линейными функциями времени. Рассматриваемая модель соответствует случаю «грубого» регулирования цен, в отличие от «тонкого» регулирования в классической модели Скарфа (2). А именно, если спрос на некоторый товар превышает предложение, то цена товара возрастает на фиксированную величину (на k_0 , если переоценка происходит с дискретным временным шагом $\Delta t = 1$), и наоборот.

Систему (4) удобно решать графически, задавшись некоторыми начальными значениями цен. Пусть, например, $P_1(0) = 1$, $P_2(0) = 2$, $P_3(0) = 3$. Выполним соответствующее построение на графике «время–цена» (рис. 3а). График цены на первый товар (назовем его первой линией) начинается при $t = 0$ в точке A_1 с координатами $(0, 1)$; для второго (третьего) товара графики (вторая и третья линии) начинаются в точках $A_2(0, 2)$ и $A_3(0, 3)$ соответственно. Поначалу все три графика представляют собой прямые линии с одинаковым (по абсолютной величине) наклоном к горизонтالي.

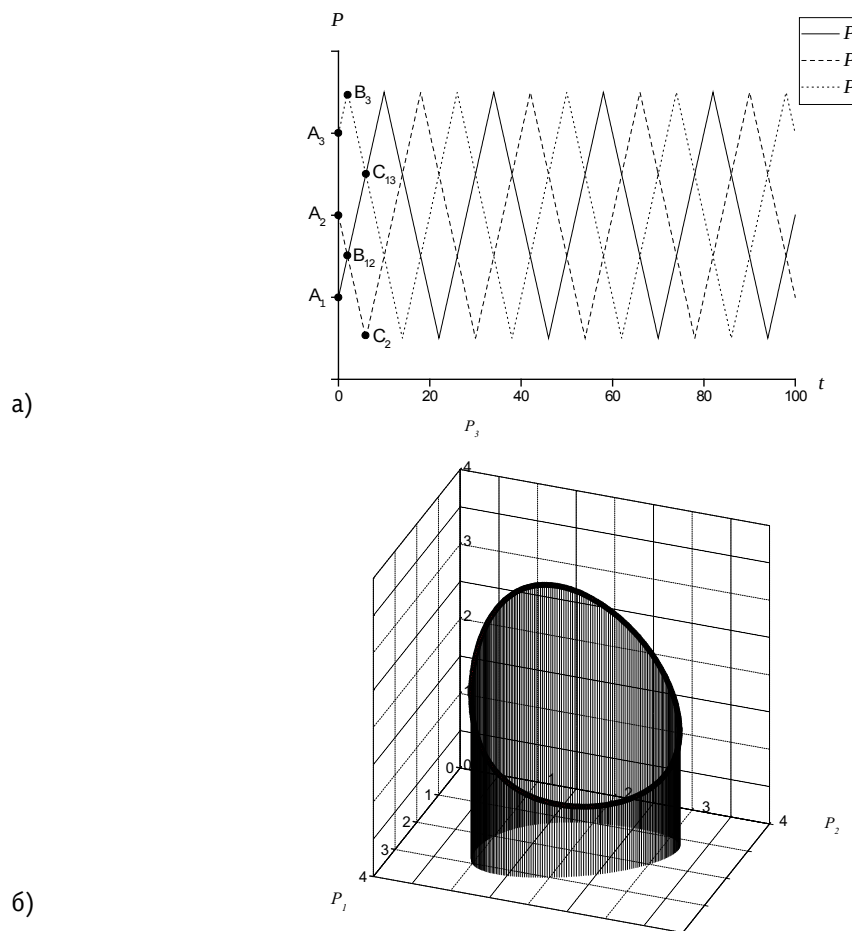


Рис. 2. Динамика цен в классической модели Скарфа. В расчетах принято, что $k_0 = 1$, а значения цен в начальный момент времени таковы: $P_1(0) = 1$, $P_2(0) = 2$, $P_3(0) = 3$: а) Нелинейные периодические незатухающие колебания цен. б) Фазовая траектория в пространстве цен представляет собой замкнутую орбиту.

При этом, согласно (4), первая и третья линии наклонены вверх, а вторая – вниз. Так продолжается до тех пор, пока первая и вторая линии не пересекутся (линии A_1B_{12} и A_2B_{12} пересекутся в точке B_{12}). В тот же момент времени третья линия A_3B_3 , согласно последнему из уравнений (4), претерпевает излом в точке B_3 и приобретает отрицательный наклон. Итак, теперь третья линия имеет отрицательный наклон, вторая – также по-прежнему отрицательный и первая – по-прежнему положительный. С этого момента графики динамики цен будут оставаться прямолинейными до тех пор, пока первая линия не пересечется с третьей в точке C_{13} , что, в свою очередь, немедленно вызовет излом второй линии в точке C_2 и т.д.

Продолжая построение, убеждаемся, что и в данном случае, подобно классической модели Скарфа, цены совершают периодические незатухающие колебания, но теперь каждая из них является кусочно-линейной функцией времени (рис. 3а).

В пространстве цен движение происходит по неплоскому замкнутому шестиугольнику (рис. 3б). Исключение составляют лишь случаи, когда начальная точка лежала на луче равновесия. Таким образом, предложенной простой модификации модели Скарфа, как и классической модели, присуща глобальная неустойчивость по Скарфу.¹

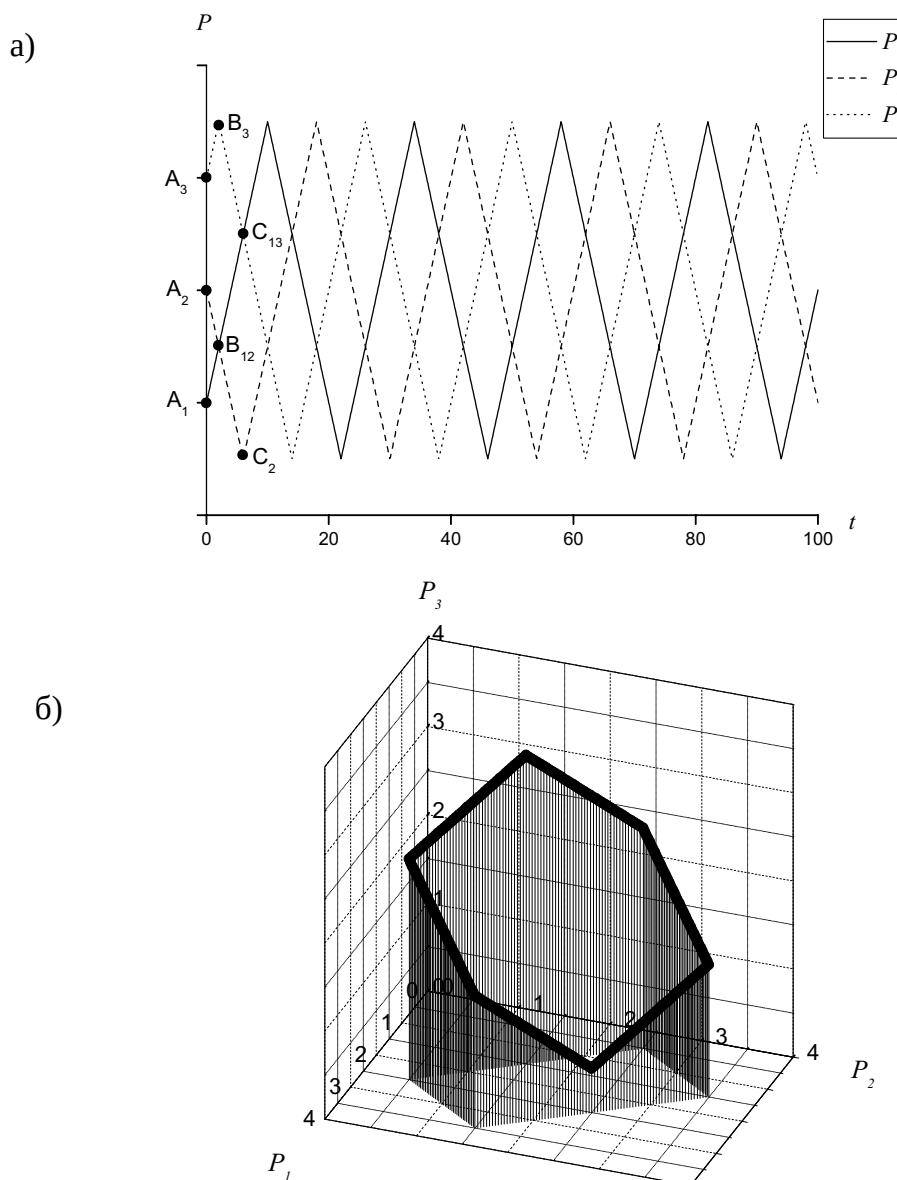


Рис. 3. Динамика цен в модели Скарфа с разрывной правой частью. Начальные значения цен те же, что и на рис. 2а, но $k_0 = 0,25$. а) Нелинейные периодические незатухающие колебания цен. б) Фазовая траектория в пространстве цен представляет собой замкнутую орбиту в форме неплоского шестиугольника.

4. Линеаризованная экономика скарфа с пид-механизмом динамики цен

Вернемся к модификации Кумара–Шубика модели Скарфа. Полезную информацию о поведении экономики Скарфа с ПИД-механизмом динамики цен (3) дает анализ ее устойчивости по первому приближению, для которого необходимо линеаризовать правую часть (3) по отклонениям текущих цен от некоторой точки на луче равновесия.

Рассмотрим последовательно случаи И-, ПИ- и ПИД-механизма динамики цен в экономике Скарфа.

4.1. Случай И-механизма динамики цен

В случае И-механизма динамики цен в экономике Скарфа в (3) $k_1 = k_2 = 0$, и мы имеем линеаризованную классическую модель Скарфа (2). Можно показать, что движение в пространстве цен в данном при-

¹ Отметим, что недостатком предложенной модификации является тот факт, что цена одного из товаров в ней может стать отрицательной. Если $P_1(0) < P_2(0) < P_3(0)$, то из рис. 3а несложно усмотреть, что подобная ситуация возникнет при выполнении неравенства $P_3(0) > 2P_1(0) + P_2(0)$. В классической же модели Скарфа гарантирована положительность всех цен в процессе эволюции системы.

ближении происходит по окружности, плоскость которой перпендикулярна лучу равновесия (при этом луч равновесия проходит через центр окружности) Вращение по данной окружности является равномерным.

Это поведение согласуется с результатами спектрального анализа задачи. Действительно, прямое вычисление показывает, что среди собственных чисел матрицы линеаризованной динамической системы одно число нулевое, а два других – чисто мнимые (комплексно сопряженные друг другу). Таким образом, все три собственных числа задачи лежат на мнимой оси, что обуславливает специфические свойства классической экономики Скарфа, обсуждавшиеся выше.

4.2. Случай ПИ-механизма динамики цен

В случае ПИ-механизма динамики цен в экономике Скарфа в (9) $k_2 = 0$. Анализ показывает, что в данном случае движение линеаризованной системы в пространстве цен происходит в плоскости, перпендикулярной лучу равновесия, при этом по спирали, скручивающейся к точке пересечения данной плоскости с лучом равновесия. Подобную смену режима движения по сравнению со случаем И-механизма динамики цен несложно объяснить на основании спектрального анализа задачи: в данном случае из трех собственных чисел одно по-прежнему является нулевым, в то время как остальные два приобретают отрицательные вещественные части (при естественном предположении о положительности коэффициентов k_0 и k_1). Итак, мнимые части собственных чисел задачи обеспечивают вращение, а отрицательность их вещественных частей делает спираль закручивающейся.

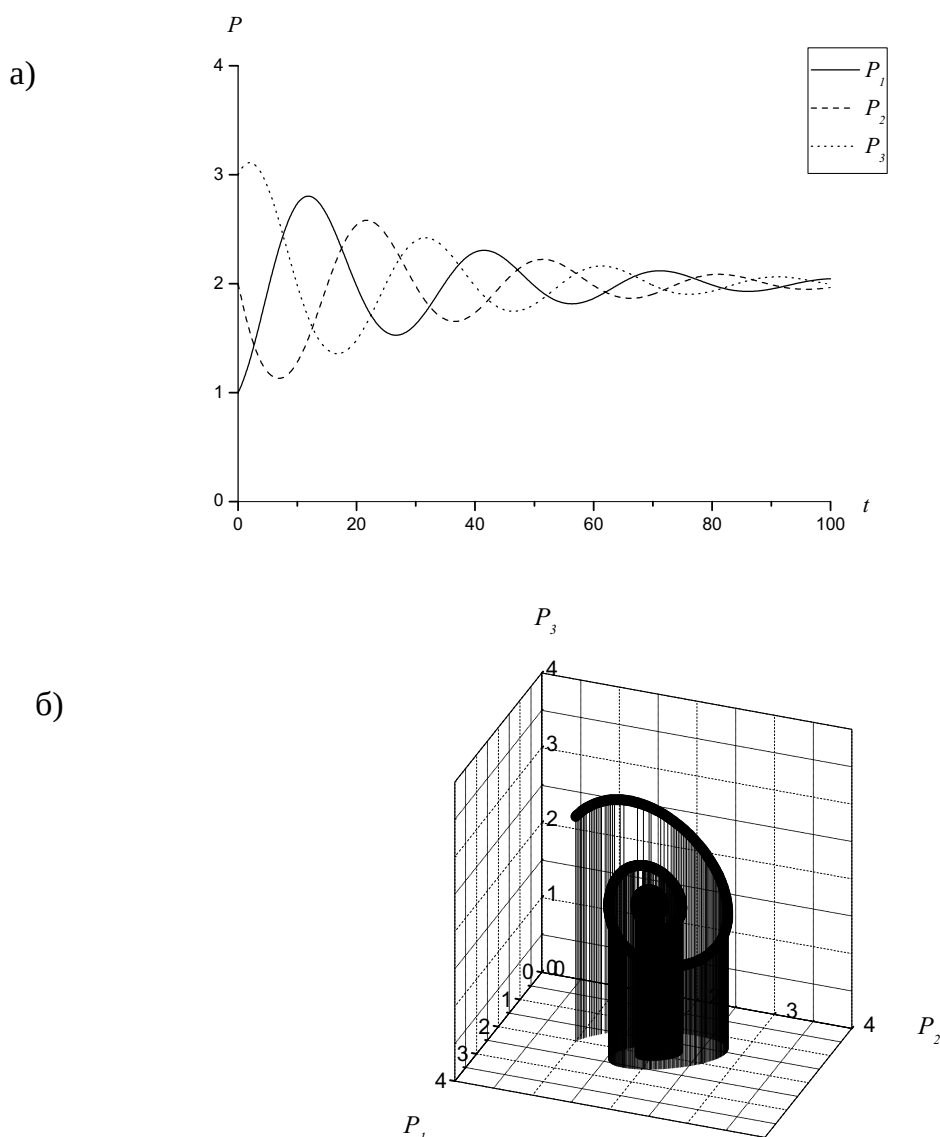


Рис. 4. Нелинейная модель Скарфа с ПИ-механизмом динамики цен. Начальные значения цен те же, что и на рис. 2, 3; $k_0 = 1$, $k_1 = 0.7$. Динамика линеаризованной системы сходна с изображенной на рисунке динамикой нелинейной системы. а) Затухающие колебания цен. б) В пространстве цен наблюдается сходимость к вектору равновесных цен.

Как можно охарактеризовать устойчивость системы с ПИ-механизмом динамики цен? Очевидно, например, что сдвиг из некоторой точки, лежащей на луче равновесия, в другую точку на том же луче переводит систему в новое положение равновесия, из которого она не будет стремиться к возвращению в исходную точку. Поэтому ни в одной точке на данном луче равновесие не будет асимптотически устойчивым по Ляпунову. Вместе с тем, как мы только что видели, если начальная точка в пространстве цен сдвинута в сторону от луча равновесия, то траектория ее движения будет иметь спиралеобразный вид и сходиться к некоторой точке на луче равновесия (затухающие колебания цен). Таким образом, рассматриваемой линеаризованной системе присуща устойчивость по Ляпунову, хотя и не асимптотическая.

Мы видим, что для линеаризованной системы при положительных значениях параметров ПИ-механизма динамики цен имеет место сходимость к равновесной цене, что качественно отличает ее от рассмотренного выше случая И-механизма. Более того, вследствие одной из теорем, принадлежащих Ляпунову, сама исходная нелинейная система в данном случае будет обладать локальной устойчивостью (хотя и не асимптотической): траектория, начинающаяся вблизи луча равновесия, будет обязательно сходиться к одной из его точек [2, с. 109, 112]. Подобное поведение согласуется с рядом численных экспериментов Кумара и Шубика. Отметим, что утверждение о сходимости справедливо при любом положительном k_1 . Кумар и Шубик в своей работе рисуют по результатам численного моделирования несколько иную картину [5, с. 5-6 и рис. 2 на с. 6]: в их экспериментах нелинейная система с ПИ-механизмом динамики цен демонстрировала устойчивость при одних значениях параметра регулятора и неустойчивость – при других (в частности, неустойчивость наблюдалась при достаточно больших значениях параметра k_1). В связи с этим отметим, что выполненный выше линейный анализ был дополнен нами серией собственных численных экспериментов с нелинейной системой с ПИ-механизмом динамики цен – см. рис. 4. При этом ни при каких значениях параметров регулятора неустойчивости нами не наблюдалось (в том числе и при тех, явно указанных Кумаром и Шубиком значениях, которые, согласно расчетам этих авторов, соответствуют неустойчивости системы). Это позволяет нам высказать предположение о глобальной устойчивости нелинейной системы с ПИ-механизмом динамики цен при любых значениях параметров и объяснить результаты некоторых численных экспериментов Кумара и Шубика особенностями выбранной ими разностной схемы.

4.3. Случай ПИД-механизма динамики цен

В случае ПИД-механизма динамики цен в экономике Скарфа ни один из коэффициентов k_i в (3) не равен нулю. Спектральный анализ задачи показывает, что, помимо двукратного собственного числа, имеются еще четыре комплексных корня, вещественные части которых при условии положительности всех коэффициентов регулятора с необходимостью будут отрицательными. Таким образом, в пространстве цен вновь будет иметь место сходимость в плоскости, перпендикулярной лучу равновесия, к вектору равновесных цен.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотренные в настоящей работе модели можно объединить в две группы: 1) классическая (нелинейная) модель Скарфа, линеаризованная модель с И-механизмом динамики цен и модель с разрывной правой частью; 2) линеаризованные модели с ПИ- и ПИД-механизмом динамики цен.

Модели первой группы объединяет, прежде всего, свойство глобальной неустойчивости по Скарфу, выражающейся в периодических незатухающих колебаниях цен и движении в пространстве цен по замкнутой орбите. Между тем, динамика указанных моделей различается в деталях. Сравним, например, периоды колебаний в модели с разрывной правой частью и линеаризованной модели с И-механизмом динамики цен соответственно. Мысленно приближая начальную точку к лучу равновесия, замечаем, что первый период будет стремиться к нулю, в то время как второй будет оставаться неизменным (в полном соответствии с общими свойствами линейных систем).

Напротив, вторая группа моделей демонстрирует глобальную устойчивость (сходимость к равновесной цене) при произвольных положительных значениях параметров регулятора. Это еще раз подчеркивает важность выбора адекватного механизма динамики цен при моделировании более реалистичных систем.

Интересной частной задачей для продолжения исследования второй группы моделей может стать задача оптимизации коэффициентов ПИД-регулятора.

Автор признателен К. Хассельманну (K. Hasselmann) за полезные обсуждения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гудвин Г.К., Гребне С.Ф., Сальгадо М.Э. Проектирование систем управления. / Пер. с англ. М., 2004.
2. Малкин И.Г. Теория устойчивости движения. М., 2004.
3. Черемных Ю.Н. Микроэкономика. Продвинутый курс. М., 2008.
4. Gintis H. The dynamics of general equilibrium // The Economic Journal. 2007. Vol. 117.
5. Kumar A., Shubik M. Variations on the theme of Scarf's counter-example // Computational Economics. 2004. Vol. 24.
6. Scarf H. Some examples of global instability of the competitive equilibrium // International Economic Review. 1960. Vol. 1 No. 3.
7. Shapley L., Shubik M. Trade using one commodity as a means of payment // Journal of Political Economy. 1977. Vol. 85. No. 5.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И РЫНОЧНАЯ САМООРГАНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

СВОЕВОЛИН В.Ю.

ЮФУ, заместитель руководителя Центра стратегических и прикладных разработок, к.э.н., e-mail: svoevoln@mail.ru

В статье с использованием понятийного аппарата эволюционной экономики и экономической синергетики рассматриваются теоретические аспекты взаимовлияния процессов рыночной самоорганизации и государственного регулирования в социально-экономических системах.

Ключевые слова: государственное регулирование; социально-экономическая система; самоорганизация

Коды классификатора JEL: B 25, B 49, H 11,

Необходимость обеспечения долгосрочного экономического роста, поддержания самоорганизации в экономике и возможность государственного управления изменениями социально-экономических систем актуализуют задачу выявления закономерностей их функционирования в условиях становления новой – институционально-эволюционной, синергетической – для отечественной экономической науки исследовательской парадигмы. Необходимо серьезное изучение механизмов влияния процессов самоорганизации, организации и дезорганизации социально-экономических систем на скорость и направленность их изменений в процессе формирования постиндустриального уклада российской экономики и её перевода на инновационный путь развития. Результативное государственное управление развитием социально-экономических систем подразумевает эффективное и своевременное использование механизмов рыночной самоорганизации, обеспечивающих самоупорядочение и дальнейшее самоусложнение всех элементов национальной экономики за счет гармонизации их взаимодействия. При самоорганизации в системе устанавливается порядок, происходящий за счет кооперативного действия и связей её компонентов и в соответствии с её предыдущей историей, приводящий к изменению её пространственной, временной или функциональной структуры [6, с. 226].

Важным аспектом, существенно осложняющим эффективное государственное регулирование в экономике и обществе, является «контринтуитивное» поведение социально-экономических систем, из-за чего последствия принимаемых решений в сколько-нибудь продолжительном периоде трудно оценить с высокой степенью вероятности. Это связано с наличием в таких системах дублирующих обратных связей, их сложной структурой, гигантскими объемами информационных потоков и т.д. Медоуз Д.Л. отмечал, что разработка системных и информационных методов изучения процессов, протекающих в сложных общественных системах, является актуальной задачей, которую предстоит решать для достижения устойчивого развития человеческой цивилизации в ближайшем будущем [4, с.73].

Достижение определенной степени зрелости рыночной экономики в России, характеризующейся макроэкономической стабилизацией, объективно детерминирует увеличение её неопределенности, хаотизации. И попытки государства вернуться к квазисоветской модели жесткого управления обществом и отдельными отраслями народного хозяйства обречены на провал. По нашему мнению, основная задача государства в текущий момент времени состоит в обеспечении организационно-экономических и институциональных условий для построения в России «экономики знаний» и продолжении работы по институционализации рыночной среды. Для этого необходим перманентный процесс внедрения институциональных инноваций во все сферы российской экономики и общества, поскольку государство на данном этапе посткризисного развития остается основным институциональным инноватором и эта роль сохранится за ним, как минимум, в ближайшие годы. В принципе, государство в любой период развития человечества оставалось основным или единственным инноватором. Это вызвано, конечно, тем, что государство единолично вырабатывает формальные институты рыночного порядка. В дальнейшем функции институциональных инноваторов могут выполнять группы с специальными интересами (в том числе предпринимательские и общественные организации). И в этом случае государство должно обеспечить баланс интересов, не допуская ограничения конкуренции между консерваторами и новаторами, общественными и коммерческими организациями.

Стоит отметить, что важным условием для возникновения процессов рыночной самоорганизации является достижение определенной степени открытости социально-экономической системы, причем её уровень различен в разные эпохи. В то же время государство должно обеспечить рациональную степень открытости экономики и общества, при которой развитие будет устойчивым и безопасным [2]. Те страны, которые полностью закрывают свою политическую, экономическую или культурную системы от влияния извне путем введения неформальных и формальных ограничений на внешние связи, «отсекаются» от мировых информационных потоков, что приводит к снижению их конкурентоспособности, уменьшению темпов макроэкономической динамики, повышению вероятности дезорганизации, разрушения и т.д. В закрытой системе нарастают процессы хаотизации (энтропии), поскольку её упорядоченность не увеличивается. Предотвратить увеличение хаоса возможно только путем активного взаимодействия с внешней средой. В частично закрытых социально-экономических системах сдерживание процессов самодезорганизации и разрушения обеспечивается упорядочивающими воздействиями со стороны государства, для чего требуется раздутый аппарат управления, контроля и принуждения.

По сути, ключевой характеристикой современной экономики, в которой постоянно протекают процессы рыночной самоорганизации, является её инновационный характер, выражающийся не только в постоянном притоке технологических новинок, но и институциональных новаций, возникают в ходе метаконкуренции экономических и социальных институтов. Принимая во внимание продолжительный период практически полной закрытости (автаркии) советского общества от мирового развития, в целях финализации рыночно-трансформационных преобразований в социально-экономической сфере следует форсировать темпы институциональной модернизации и, наряду с «взрачиванием» на российской почве современных институтов, использовать положительный мировой опыт, адаптируя его к национальным особенностям. Речь идет о заимствовании и имплантации в России рыночных институтов промышленно развитых стран с учетом имеющегося в стране инфраструктурного и институционального потенциала и предшествующего пути развития. Однако неконтролируемый импорт из-за границы институтов (отсутствие компенсаторных механизмов, системы сдержек и противовесов, сформированных в ходе многовековой эволюции) может привести к повышению неоднородности институциональной среды и нарушению её целостности. Причем весьма вероятно возникновение межрегиональной асимметрии из-за разной скорости институциональных преобразований и нарушения единства производственно-экономического пространства страны.

Таким образом, государство при реализации своих функций должно содействовать общественному прогрессу путем проведения социально-экономических реформ, формализующих сложившиеся в процессе институциональной эволюции эффективные неформальные институты, способствующие функционированию механизмов рыночной самоорганизации. Институциональные мутации, влекущие сбои или снижение конкурентоспособности, государство должно корректировать, но не подменяя рынок административным регулированием.

Формируя условия для функционирования рыночной экономики, государство должно уделять внимание таким особенностям институционального развития, как слабость механизмов инфорсmenta, а также на особое значение неформальных институтов [3, с.139]. В результате конкурентного взаимодействия между формальными и неформальными институтами должна сформироваться система автоматического применения новых формальных норм и правил и дефрагментация институциональной среды посткризисной экономики. Упорядочивающий эффект воздействия государства на развитие социально-экономической системы обусловлен снижением транзакционных издержек, ликвидацией очагов социальной напряженности, регламентацией рыночных процессов и институтов.

Институциональные и технологические инновации могут стать катализатором перехода социально-экономической системы в новое качественное состояние, поскольку являются элементом беспорядка по отношению к существующей системе и их внедрение ускоряет процессы самоорганизации с целью адаптации нового элемента. Система генерирует ответные внутренние инновации, что влечет за собой дальнейшее усложнение взаимосвязей между её элементами, при этом изменяется структура системы. Социально-экономическая система избирательно реагирует на внешние по отношению к ней инновации, воспринимая только те импульсы, которые соответствуют её природе, предшествующему пути развития, имеющемуся потенциалу, в то время как любые другие могут дезорганизовать или даже разрушить систему. Поэтому осуществляя воздействие на экономику или общество, выбирая тот или иной вариант реформирования, необходимо осознавать, что этот путь развития существует в числе возможных состояний системы (аттракторов).

Государство при этом играет двойственную роль. С одной стороны, социальные и экономические инновации являются результатом институциональных мутаций, нарушения обычного порядка функционирования системы первоначально её только дезорганизуют. А одной из функций государства является обеспечение устойчивого развития и оно стремится погасить любые отклонения от привычного поведения. С другой стороны, в трансформирующейся экономике именно государство, как отмечалось выше, является основным институциональным инноватором, генерирующим подобные флуктуации. Взаимообусловленность социально-экономических процессов детерминирует подвижность системы и позволяет использовать в процессе государственного регулирования механизмы самоорганизации и самодезорганизации для устойчивого развития в выбранном направлении с минимальными затратами энергии и ресурсов. Иными словами, в период кризисного развития, когда система находится в нестабильном состоянии (точка бифуркации), государство, эффективно осуществляя управляющее воздействие, может использовать хаос и «подтолкнуть» систему к одному из аттракторов, направив её развитие по требуемому пути с минимальными затратами усилий и ресурсов, запустив процессы рыночной самоорганизации.

Важным эффектом, позволяющим обеспечивать государственное регулирование социально-экономическим развитием и сохранение динамического равновесия, является механизм отрицательной обратной связи, корректирующий поведение системы и возвращающий её в требуемое состояние. Принцип отрицательной обратной связи показывает, как поддерживается спонтанно возникающий порядок в сложной системе, однако не позволяет полностью раскрыть механизм его возникновения и перехода от стадии развития к другой. Воздействие на социально-экономическую систему различных возмущений (флуктуаций) детерминировано существованием двух эффектов: кумулятивного и петли положительной обратной связи. Кумулятивный эффект, часто связанный с петлей положительной обратной связи, состоит в том, что небольшое явление, незначительный фактор может вызвать цепь следствий, каждое из которых имеет возрастающее значение. Петля положительной обратной связи позволяет в неравновесных, кризисных состояниях системы усиливать слабые возмущения до разрушающих её структуру, что может привести систему к резкому качественному скачку (катастрофе¹). При этом прогрессивные изменения, возникающие в системе, не подавляются, а накап-

¹ Термином «катастрофа» в концепциях самоорганизации идентифицируются качественные, скачкообразные, внезапные изменения, скачки в развитии.

ливаются и усиливаются. Революционный этап развития системы по сравнению с эволюционным занимает значительно меньше времени, но в то же время обеспечивает переход экономики на новый (и не всегда более высокий) уровень развития. Изменения в точке бифуркации происходят достаточно быстро, но среда для них готовится в ходе эволюционного периода развития возмущениями в системе, которые на начальных этапах подавляются, однако затем, превысив критические значения и мощность стабилизирующих компонентов, получают силу и обеспечивают переход экономики в качественно иное состояние. Сложная система подвержена случайным отклонениям от равновесия (флуктуациям), но если она находится в пограничном, нестабильном состоянии, благодаря взаимодействию с внешней средой, возмущения усиливаются и приводят к ликвидации существующего порядка. Таким образом, в системе возникают кооперативные процессы, спонтанно формирующие новую структуру и порядок.

Хаотизация социально-экономических процессов, наблюдаемая в момент бифуркации, помимо нарушения структуры системы, может повлечь за собой рассогласование многих процессов в экономике и обществе. Причем рассогласованность макроэкономических процессов усиливает опасность разрушения системы, поскольку хаотизация в момент перехода может породить не только усиление рыночной самоорганизации, но и подтолкнуть экономику в область «странного аттрактора» (полного хаоса). В связи с этим решающее значение в такой период приобретает внешнее воздействие на экономику – со стороны государства или внешних систем (например, международных финансовых организаций). Однако в такой период развития вмешательство управляющей подсистемы (государства) способно вызвать цепь флуктуаций в экономике и направить её на неэффективный путь развития и даже вызвать процессы самодезорганизации (в силу того, что в точке бифуркации даже самое малое воздействие может быть решающим). Государственное регулирование вблизи точки бифуркации должно быть своевременным, резонансным происходящим изменениям, её потенциалу и предшествующему пути развития. Государство должно опираться на экономических агентов и политических акторов, обеспечивающих переход на выигрышную (для всего общества) альтернативу социально-экономического развития.

Сложность социально-экономической системы детерминирует глубину спада при трансформационных преобразованиях. Как отмечает В.И. Арнольд: «величина ухудшения, необходимого для перехода в лучшее состояние, сравнима с финальным улучшением и увеличивается по мере совершенствования системы. Слаборазвитая система может перейти в лучшее состояние почти без предварительного ухудшения, в то время как развитая система, в силу своей устойчивости, на такое постепенное, непрерывное улучшение неспособна» [1, с.101]. Продолжительность и глубина трансформационного спада в России была обусловлена, помимо многочисленных ошибок в стратегии и тактике реформирования, большой сложностью советского хозяйства.

В зависимости от сложности социально-экономической системы возможно целенаправленное её усложнение при условии сохранения её компонентов, включающих региональные и хозяйственные подсистемы, связанные вертикальными и горизонтальными связями. Рыночная самоорганизация выступает в этом случае ключевым механизмом, обеспечивающим сохранение элементов при реорганизации подсистем соответствующего иерархического уровня. Процесс трансформации организует системой более высокого иерархического уровня путем введения принудительных аттракторов. Выбор параметров и установление ограничений осуществляется исходя из информации, имеющейся в распоряжении управляющей подсистемы. Поэтому государственное регулирование социально-экономических процессов осложнено в системах, находящихся в переходной фазе. Сложность использования обычных экономических методов для адекватного анализа протекающих процессов связана с тем, что они (методы) разрабатывались для изучения близких к равновесному состоянию систем с неизменной структурой и слабоприменимы к трансформирующимся экономикам. Аналогичным образом дело состоит с технологиями получения и обработки информации. Поэтому переход к информационной (инновационной, постиндустриальной) стадии развития общества в развитых странах мира сопровождается бурным развитием информационно-коммуникационных технологий. Нарастание знаний и информационных потоков за последние сто лет привели к тому, что эффективное государственное регулирование возможно только на основе принципов самоуправления и рыночной самоорганизации. Начиная переход к инновационному пути развития в России, прежде всего, следует решить комплекс первоочередных задач по повышению эффективности и организованности самой управляющей подсистемы (государственного аппарата), что позволит государству стать эффективным субъектом управления соответствующего иерархического уровня для реализации управленческих функций новых институтов власти на всех уровнях, включая неформальные.

Выделение неформальных властных институтов обусловлено тем, что в обществе существуют группы с особыми интересами, имеющие внутренние факторы для объединения, связанные только с их потребностями. Если формальные группы создаются для выполнения четко идентифицируемых задач – внешних по отношению к группе, то неформальные возникают как дополнение к существующим формальным институтам либо независимо от них. К неформальным группам применим институциональный механизм регулирования, устанавливающий определенные нормативы поведения. Впоследствии группы, имеющие неформальный статус могут трансформироваться в формальные объединения (политические партии, профессиональные союзы, объединения и др.). Причем социальные, политические и др. сети дифференцированы по степени сплоченности, уровню доверия, степени влияния на общественные и экономические процессы.

Усиление военно-политической, культурной и экономической конкуренции в глобальном масштабе обусловило особый интерес государства к приоритетному развитию фундаментальной науки и ускоренному трансферу наукоёмких технологий во всех отраслях национального хозяйства и общества. Такое отношение в последние десятилетия оказало глубокий синергетический эффект, повысив значение науки в социально-экономическом развитии. Во всех странах существуют свои национальные модели определения научно-технических приоритетов и их достижения, что связано, прежде всего, с особенностями

общественно-политического и экономического устройства, местом и значением государства, механизма принятия решений о финансировании крупных научно-исследовательских проектов и т.д. Поскольку такие проекты требуют значительных капиталовложений, то их подготовка и реализация требует учета интересов основных участников инновационного процесса (представителей профильных и отраслевых министерств, крупных политических сил, корпораций, университетов, малого инновационного бизнеса и др.). Такое взаимодействие обуславливает необходимость перманентной модернизации механизмов согласования стратегических целей и интересов государства, бизнеса и общества.

Как известно, наличие у системы цели упорядочивает её развитие и повышает устойчивость [5, с.10]. В связи с этим достижение стратегических целей общественно-экономического развития возможно при их самоидентификации всеми субъектами (государством, бизнесом, обществом), выстраивании и гармонизации общесистемной иерархии разноуровневых целей. Механизмом согласования поливекторных интересов является целенаправленная политика государства, реализующего рыночно-демократический сценарий социально-экономического развития страны. Приоритетным направлением государственной научно-технической и образовательной политики выступает обеспечение благоприятных институционально-экономических условий для инновационного роста. Мировой опыт свидетельствует, что успешная реализация инновационной политики позволяет значительно повысить национальную конкурентоспособность, устойчивость и безопасность развития.

Рассмотрим один из алгоритмов разработки, согласования и синхронизации целей и интересов власти, бизнеса и общества. На начальном этапе стороны рассматривают и гармонизируют набор целей. Затем определяется их приоритетность в целом с учетом конкретной ситуации. Каждая из сторон самоидентифицирует цели, по которым выигрыш для неё является более значимым, чем для остальных. После этого находится Парето-оптимальное решение, которое позволяет обеспечить выигрыш для каждой из сторон по ключевым для нее интересам и проигрыш по менее важным целям. На основе проведенных итераций разрабатываются управленческие решения, гармонизирующие заданные интересы, проверяется их сбалансированность. При необходимости – если интересы одной из сторон удовлетворены в меньшей мере – решения корректируются путем введения дополнительных условий взаимодействия государства и бизнеса, балансирующих интересы.

Решение проблем целеполагания и взаимосогласования интересов экономических субъектов всех уровней, связанной с различиями целей деятельности, находится в плоскости пересечения интересов субъектов и определяет направления взаимодействия хозяйствующих субъектов и политических акторов и учёт их интересов в процессе постановки и достижения целей социально-экономического развития. Формирование в России институциональной среды, необходимой для осуществления инновационной модернизации, позволит перейти от замствования социально-экономических институтов к их возвращению с учетом национальных особенностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арнольд В.И. Теория катастроф. М.: Наука, 1990.
2. Белокрылова О.С., Своеволин В.Ю. Рациональная открытость трансформационной экономики. Ростов-н/Д.: Изд-во Ростовского университета, 2004.
3. Капелюшников Р. Где начало того конца? (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. №1.
4. Медоуз Д.Л. За пределами роста. М.: Прогресс, Пангея, 1994.
5. Своеволин В.Ю. Рациональная открытость трансформационной экономики как фактор её развития. Автореферат диссертации на соискание учёной степени к.э.н. Ростов н/Д, 2003.
6. Хакен Г. Синергетика. М., 1980.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСНОГО РАЗВИТИЯ

КОВРЫЖКО В.В.

ЮФУ, аспирант экономического факультета, кафедры экономической теории, e-mail: verulya@mail.ru

В статье исследуется экономическое содержание понятий «трансформация» и «модернизация», рассматриваются основные направления стратегии экономической модернизации в условиях кризисного развития.

Ключевые слова: экономическая модернизация; кризисное развитие; экономический рост

Коды классификатора JEL: B49, O 11, P11

Экономическое развитие России на этапе перехода от трансформации к модернизации отличалось принципиальной спецификой осуществляемых преобразований. Рост ВВП, улучшение качественных показателей уровня жизни и постепенная переориентация российской экономики с сырьевого варианта развития на

инновационный свидетельствовало о стремительном вступлении России на стадию экономической модернизации. Мировой финансовый кризис заставил пересмотреть все существующие прогнозы, снизив при этом темпы роста экономических показателей. Все это предопределило актуальность исследования национальной стратегии экономической модернизации в условиях кризисного развития.

Детерминируем понятия трансформации и модернизации. Трансформация, по-нашему мнению, представляет собой качественное изменение существующей структуры любой системы, в том числе экономической, изменение структуры связей элементов и механизма их воспроизводства, что приводит к разрушению прежнего системного фундамента. Модернизация не столь обширное понятие – выступает в качестве «переходного» этапа между системными трансформациями, являясь своего рода точкой бифуркации, в процессе которой накапливаемые изменения приводят систему к новому этапу своего развития (если система обладает неустойчивыми связями элементов), т.е. трансформации, либо, если связи системы прочные, то «фундамент» системы не нарушается. Под экономической модернизацией понимаются структурные, технологические и институциональные изменения в социально-экономической системе, направленные на повышение ее глобальной конкурентоспособности.

Стратегия национальной модернизации – это государственная экономическая политика, главной целью которой является повышение конкурентоспособности страны: товаров и услуг, ресурсов и институтов.

Предлагаемые правительством РФ программы и стратегии модернизации российской экономики, предполагают три сценария развития: инерционный, экспортно-сырьевой, инновационный, или, как еще их называют: оптимистичный, пессимистичный и базовый. Причем во всех сценариях делается ставка на оптимистичный или инновационный тип развития в условиях устойчивого экономического роста российской экономики. При этом ни один из сценариев не учитывает давно предсказываемый мировой финансовый кризис, поставивший под сомнение реализацию оптимистичного сценария и поступательный экономический рост [2, с.10]. Сценарии социально-экономического развития России в 2011-2020 гг. предполагают следующие среднегодовые проценты прироста ВВП:

- инерционный – 3,2%;
- экспортно-сырьевой – 5,0-5,7%;
- инновационный – 6,3-6,6%.

Три названных сценария не следует рассматривать как альтернативы, скорее они представляют собой последовательные этапы движения российской экономики к новому качеству. Благоприятный вариант развития событий означает переход от инерционного сценария к экспортно-сырьевому и на его основе (учитывая австралийский опыт) – к наращиванию инновационных механизмов социально-экономического развития. Иными словами, первый и второй сценарии – этапы на пути решения стратегических задач российского развития. Однако эти сценарии могут стать и альтернативами, если не удастся осуществить переход от одной модели роста к другой.

В то же время мировая экономика движется по траектории к резкому замедлению. По прогнозам МВФ, мировой ВВП в 2009 г. вырастет всего на 3% (против 5% в 2007 г.) [5, с.6], что в масштабах мировой экономики означает рецессию. Российский экономический рост в 2009 г. составит 3% вместо запланированных в базовом сценарии социально-экономического развития России 6%.

В условиях мирового кризиса в качестве антикризисных мер будут использованы не только международные резервы, но и средства национальных фондов. Средства Фонда национального благосостояния направляются на внутренний рынок, обеспечивают кредиты банкам. Резервный фонд будет использован в 2009 г. на компенсацию снижения нефтегазовых доходов и поддержку трех внебюджетных фондов: пенсионного, медицинского и социального страхования [1]. Объем расходования резервного фонда зависит от цен на нефть. Влияние мирового финансового кризиса затронуло не только нефтегазовые доходы, но и привело к удешевлению других товаров российского экспорта, что впоследствии обусловит падение производства и замедление экономики.

Индексация социальных выплат на уровень инфляции также будет осуществляться за счет средств резервного фонда. В итоге в 2009 г. прогнозируется дефицит госбюджета, что нарушит положительный тренд устойчивого роста российской экономики.

Снижение мировых цен на нефть еще раз свидетельствует о необходимости пересмотра модели развития российской экономики и, прежде всего, устранении зависимости от уровня цен на углеводороды и дешевые иностранные кредиты банкам и предприятиям.

Кризис затронул практически все сферы экономической и политической жизни, заставив пересмотреть программы социально-экономического развития. Причем все оптимистичные прогнозы пересмотрены в пессимистичную сторону. И говорить о масштабной модернизации российской экономики без предварительного ее восстановления, на наш взгляд, пока преждевременно.

Системный кризис не был неожиданным, но при планировании и прогнозировании развития российского национального хозяйства были проигнорированы фундаментальные законы не только экономики (например, цикличность развития), но и диалектики (развитие по спирали: любая теория или модель в определенный исторический момент изживает себя).

Как известно, любая социально-экономическая система, самоорганизующаяся и имеющая возможность прогрессивно развиваться, должна удовлетворять, по крайней мере, следующим требованиям [3, с.43-44]:

- система должна быть открытой, т.е. обмениваться со средой веществом, энергией или информацией;
- процессы, происходящие в ней, должны быть кооперативными (корпоративными), т.е. действия её компонентов должны быть согласованными друг с другом;
- система должна быть динамичной, находясь вдали от состояния равновесия.

Особое место среди названных условий занимает условие открытости и неравновесности, поскольку, если оно соблюдено, остальные требования выполняются почти автоматически. О неравновесности экономики можно судить по своеобразным индикаторам, многие из которых одновременно являются и факторами его установления и поддержания. К последним можно также отнести: изменение денежной массы в стране, изменение процентов по депозитам и ставки процента по кредитам, вмешательство государства в экономическую жизнь, прирост населения, изменение объема и направленности инвестиций и объема и способов хранения сбережений, наличие конкуренции, изменение политической и социальной организации и др.

Российская экономика удовлетворяет вышеперечисленным условиям, являясь открытой, динамичной и неравновесной, о чем свидетельствует высокая скорость и масштабность распространения кризиса. Чувствительность национальной экономики к колебаниям, её уязвимость тем больше, а устойчивость – тем меньше, чем менее диверсифицированной является её структура. Таково же, при прочих равных условиях, влияние территории страны: чем она больше, тем меньше её чувствительность к колебаниям. Примером тому служит экономика Китая, ориентированная в основном на американский экспорт. В структуре китайской экономики доля экспорта составляет около 30%, остальное – внутреннее потребление. Именно поэтому мировой кризис оказал такое разрушительное воздействие на китайскую экономику.

Однако зависимость между степенью диверсификации и территорией страны нелинейна. До определенных пределов экономическая система может подавлять колебания различного характера, чему способствует устойчивость её структуры в эволюционный период, в первую очередь устойчивость институтов. Однако лишь колебания, достигшие определенной силы, будут оказывать заметное влияние на национальную экономику и способны подтолкнуть её к точке бифуркации, вызвав самоорганизационные процессы или организующие воздействия среды. Когда значения колеблющихся параметров превысят критические значения и мощность стабилизирующих компонентов, наступает момент, когда сколь угодно малое изменение параметров приводит к скачкообразному переходу экономики в качественно иное состояние. Таким образом, наступает точка бифуркации – момент ветвления вариантов развития экономики, в котором она наиболее удалена от состояния равновесия. Примером достижения колеблющихся параметров критических значений является феномен «перегрева» экономики и последующая за ним фаза «охлаждения».

Устойчивые темпы роста (с 2001 г.), обусловленные благоприятными фундаментальными макроэкономическими условиями, превышали долгосрочный потенциал российской экономики (согласно оценкам, он составлял 6–7%), привели к появлению признаков перегрева. Рост инфляции, сокращение безработицы, повышение коэффициента использования производственных мощностей, а также тот факт, что рост реальной заработной платы значительно опережал рост производительности – все эти признаки свидетельствовали о перегреве экономики в условиях ограничений (в основном инфраструктурных), сдерживающих предложение.

Стремительное развитие мирового финансового кризиса (в России с середины 2008 г.) и падение цен на нефть привели к резкому ухудшению перспектив развития мировой экономики, вызвав «охлаждение» российской экономики (как результат достижения критических значений).

Признаки «охлаждения» российской экономики первоначально были обусловлены возросшими ограничениями производственных мощностей (после достижения ценами на нефть исторического максимума), увеличением затрат на факторы производства и реальным укреплением рубля. Падение мирового спроса и снижение цен на нефть ускорили процесс замедления экономического роста, что, на наш взгляд, будет весьма ощутимо в 2009 г.

Причины скачкообразности процесса развития экономики связаны в основном со следующим. Во-первых, динамика национальной экономики находится в зависимости от накопления капитала, а оно носит скачкообразный характер: накапливаемые в амортизационном фонде амортизационные отчисления долгое время могут не использоваться или может быть использована лишь ничтожная их часть, а капитализация большей части этих средств происходит одновременно и представляет собой изменения, отражающиеся на всей системе. Во-вторых, скачкообразно появляются научные открытия и изобретения. В-третьих, вследствие этих и других причин внедрение новой техники и технологии тоже происходит крайне неравномерно: инновации появляются сразу в большом количестве, что заметил еще Й. Шумпетер [6]. Эти процессы ведут к возникновению в национальной экономике противоречий, разрешаемых в точке бифуркации переходом на новый аттрактор.

За последние годы институциональных реформ в России сложилась неустойчивая институциональная матрица, породившая новые институциональные формы, необходимые для догоняющего развития, замены плановых институтов рыночными и для достижения макроэкономической стабилизации. Тем не менее сложившаяся институциональная структура ограничивает жесткими рамками деятельность всех экономических агентов – и предпринимателей, и работников, и государство [7, с.6]. Система не позволяет экспериментировать и невосприимчива к нововведениям и технологическим инновациям. Появление в России жесткой институциональной системы обусловлено высоким уровнем коррупции и взаимного недоверия экономических агентов.

Тем не менее на этапе восстановления национального хозяйства и догоняющего развития сложившаяся система способствовала макроэкономической стабилизации и созданию условий для устойчивого экономического роста. Однако в дальнейшем она из-за своей недостаточной гибкости будет входить в противоречие с его целями. Поэтому необходимо создавать новые институты более адекватные задачам развития, в том числе и инновационного.

В условиях резкого нарастания неэффективности систем государственного регулирования, роль государства как регулятора должна быть пересмотрена. В глобальной, открытой экономике, механизмы регулирования должны быть глобальными, т.к. необходимо устранить существующий разрыв между глобальным

характером основных экономических процессов в моноцентричном мире и локальным характером регуляторных систем, которые в итоге оказались неустойчивы и уязвимы перед потрясениями, выходящими за пределы национально-государственных пространств.

Таким образом, современная экономическая система характеризуется высокой степенью неопределенности, что обусловлено асимметричностью информации и цикличным характером развития рыночной экономики. Основным фактором экономического развития выступают инновации, а процесс их производства характеризуется высокой степенью неопределенности. Поэтому трансформационная экономика парадигмально описывается в рамках общей теории систем, прежде всего, теории экономической синергетики.

Экономическая модернизация национальной экономики в условиях кризисного развития должна сопровождаться следующими этапами:

1. Институциональной модернизацией – созданием новых институтов более адекватных задачам развития, в том числе инновационного, пересмотр роли государства как регулирующего экономического механизма.
2. Проведение структурных реформ, направленных на повышение производительности и улучшения делового климата, укрепление нефтяной налоговой базы российской экономики. Дальнейший экономический рост может быть обеспечен только путем диверсификации при обеспечении открытости экономики, повышения макроэкономической стабильности, расширении использования новейших технологий и достижений научно-технического прогресса, увеличении прямых иностранных инвестиций и построении сильной банковской системы.
3. Структурная диверсификация экономики и укрепление институтов для достижения устойчивого долгосрочного роста. Необходима адаптация экономики к снижению экспортных доходов, что позволит обеспечить социально-экономическую устойчивость и развивать перспективные несырьевые отрасли.
4. Продолжение интеграции российской экономики в мировую, что обеспечит поток иностранных инвестиций в российскую экономику.
5. Формирование новой системы регулирования финансовых рынков, которая сместит баланс их деятельности в сторону общественно необходимой цели – поддержки развития реального сектора экономики. Другая цель, которая вышла на первый план в последние годы, – возможность быстрого обогащения самих операторов финансового рынка – должна уйти на второй план.
6. Создание новых возможностей для среднего и малого бизнеса, деблокирование административных барьеров, финансовая поддержка.
7. Переход государства и крупных корпораций к разработке и финансированию стратегических проектов, которые могут быть финансово неприбыльными, но выгодными социально и долгосрочно целесообразными.
8. Проведение взвешенной социальной политики через создание социальных «подушек безопасности», способных устранить острые дисбалансы в благосостоянии. Социальная поддержка населения должна базироваться на прочном экономическом фундаменте. «Для того, чтобы стать по-настоящему конкурентоспособными, надо увеличить производительность труда в ключевых отраслях в три, а то и в четыре раза, поднять долю инновационной продукции в общем объеме производства с нынешних 5% до 25%, а лучше 30–35%». При этом энергоёмкость экономики нужно снизить не менее чем на 45% [4].
9. Рост удельного веса человеческого фактора и интеллекта в экономике, которая уже не сможет эксплуатировать различные объективные тренды без субъективного, творческого и критического подхода к ним. На первое место среди предпосылок экономического развития выходит человеческая способность к творческому труду.

Поэтому национальная стратегия экономической модернизации должна исходить из новых предпосылок и принимать во внимание законы самоорганизации и самоупорядочивания систем с учетом последствий мирового финансового кризиса. Социальная компонента модернизационных преобразований обеспечит необходимую социальную стабильность как фактор снижения предпринимательских рисков, воспроизводство интеллектуального капитала, уменьшение социального неравенства и, наконец, переход на инновационный путь развития. Только правильный выбор стратегии развития может обеспечить комплексную модернизацию страны и повышение благосостояния населения, что позволит России занять достойное место в мире.

Особенность перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития состоит в том, что России предстоит одновременно решать задачи и догоняющего, и опережающего развития. В условиях глобальной конкуренции и открытой экономики невозможно догнать развитые страны мира по уровню благосостояния и эффективности, не обеспечивая опережающего прорывного развития в тех секторах российской экономики, которые определяют ее специализацию в мировом хозяйстве и позволяют в максимальной степени реализовать национальные конкурентные преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кувшинова О. Богатая Россия, 2008. // www.vedomosti.ru
2. Мау В.В. Экономическая политика 2007 года: успехи и риски // Вопросы экономики. 2008. №2.
3. Пригожин И., Стенгерс И. Порядок из хаоса. М., 1986.
4. Путин В.В. О Производительности труда // www.itar-tass.ru
5. Шлюпка против шторма // Эксперт. 2008. № 40.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М, 1982.
7. Юдаева К., Ясин Е. Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации? // Вопросы экономики. 2008. №5.

ФЕНОМЕН ИНСТИТУТА – СИМУЛЯКРА КАК РАЗНОВИДНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ЛОВУШЕК (НА ПРИМЕРЕ ИНСТИТУТА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА ЗЕМЛЮ В РОССИИ)

ЧЕРНАВИНА Т.Е.

Южный федеральный университет, аспирантка, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье анализируется феномен института-симулякра как разновидности институциональных ловушек, ярким примером которого является институт частной собственности на землю в России.

Ключевые слова: институциональные ловушки; институт-симулякр, институциональная структура, собственность на землю, права собственности

Коды классификатора JEL: O43, N95

Возрастание популярности институциональной экономической теории, обусловленное рядом объективных причин, привело к тому, что все большее число феноменов экономико-социальной жизни общества рассматривается сквозь призму методологии институционализма, позволяющей наиболее адекватно проанализировать ряд явлений, которые в рамках других теорий ошибочно не рассматриваются как значимые.

Яркий пример такого явления - институциональные ловушки. Под институциональными ловушками принято понимать неэффективную устойчивую норму (неэффективный институт) (в англоязычной литературе используются термины *trap* или *lock-in*). Устойчивость институциональной ловушки означает, что при малых возмущениях система остается в институциональной ловушке, лишь слегка меняя свои параметры, и возвращается в прежнее состояние при устранении источника возмущения [15, С.74]. Являясь частным случаем *path dependence* (зависимости от предшествующего пути развития) неэффективные нормы [12, С.124-125], также не являются однородными. Необходимость детализированного анализа данного феномена детерминирована тем, что пути выхода из ловушки зависят от ее генетической специфики. Рассмотрим, одну из разновидностей институциональных ловушек, которую условно можно назвать институтом-симулякром.

Слово «симулякр», которое в переводе с латинского означает «делать вид, притворяться», с французского - стереотип, псевдовещь, пустая форма, имеет множество определений: образ отсутствующей действительности, правдоподобное подобие, лишенное подлинника, поверхностный, гиперреалистический объект, за которым не стоит какая-либо реальность; [7, С.423]; точная копия, оригинал которой никогда не существовал [10, С.900-901]; муляж, эрзац действительности, правдоподобное подобие, пустая форма — видимость, вытеснившая образ и занявшая его место [8, С. 56-69], как термин было позаимствовано из философии постмодернизма (генетически восходит к термину «симулякром», обозначавшему у Платона «копию копии»). В настоящее время симулякр понимают в том смысле, в котором это слово использовал Ж. Бодрийяр: изображение без оригинала, репрезентация чего-то, что на самом деле не существует [2].

Данный термин с префиксом институт представляет собой квинтэссенцию следующего явления: институт, формально существуя, занимая свое место в институциональной иерархии общества, в действительности представляет собой лишь видимость, «пустую форму», наличие которой маскирует факт его реального отсутствия.

Становление любого общества происходит одновременно с возникновением определенного упорядоченного набора институтов [3, С.65], выполняющих различные по степени важности функции и занимающих в силу этого определенные места в институциональной иерархии.

Любые институты, в том числе институты-ловушки вообще и институты-симулякры в частности, находятся в процессе непрерывного сопряжения с другими институтами. В процессе такого взаимодействия они могут корректировать и видоизменять некоторые свои структурные элементы, а порой и целевые установки, за счет чего происходит определенная мутация исходных институтов. Под эффектом сопряжения понимается процесс встраивания института в систему других норм, способствующих поддержанию жизнеспособности данного института. Иными словами, институт-симулякр вступает в такое взаимодействие с другими институтами структуры, которое только укрепляет его позиции [1, С.147-148].

В такой ситуации основным фактором, определяющим дальнейшую судьбу общества, является та ступень, которую норма-симулякр занимает в сложившейся институциональной иерархии.

Ярким примером данного феномена является институт собственности на землю в России.

Собственность на землю – важнейший базовый институт, обеспечивающий функционирование современной сельскохозяйственной цивилизации. В силу этого, необходимым и обязательным условием выхода страны на траекторию роста является эффективность данного института и его адекватность экономической системе общества.

В современной экономической теории тезис о том, что наличие специфицированных прав собственности на ресурсы и результаты их использования у индивида, представляет собой основу возникновения стимулов к эффективному использованию этих ресурсов [19, С.347-359], является практически общепризнанным. Очевидно, что владелец незащищенных прав собственности будет использовать такие ресурсы субоптимально, руководствуясь тем, что в любой момент времени субъект, обладающий большим потенциалом насилия, может с легкостью присвоить как сам ресурс, так и результаты его использования.

В контексте специфицированности прав, частная собственность является эталоном.

Как показывает ретроспективный историко-генетический анализ на протяжении всей экономической истории России реальной частной собственности на землю не существовало, за нее принимались формы собственности, частными не являющиеся. Собственность *de jure* не отражала собственность *de facto*. [14, С. 145.].

Первой формой феодальной земельной собственности на Руси была государственная собственность, согласно дошедшим до нашего времени источникам, преобладала верховная собственность государства на землю, а основную часть населения составляли смерды общинники, сохранявшие личную свободу, но подвергавшиеся государственной эксплуатации [11].

Институт государственной собственности, начиная с момента своего возникновения, отличался чрезвычайной устойчивостью, обусловившей сохранение масштабов данной формы собственности в ходе начавшегося на Руси в XI в. становления, индивидуального, вотчинного землевладения.

Вотчина являла собой владение, которое передавалось по наследству и могло быть отчуждено без санкции князя-сюзерена. Однако, не смотря на относительную прогрессивность данной формы собственности, государственные земли продолжали преобладать над территориями, находившимися в частном владении [6, С.35–39].

Особой формой землевладения на Руси в данный период была общинная собственность. Объем поземельных прав крестьянских дворов во многом зависел от той формы общины, в которой они хозяйствовали [16, С.32–34]:

- Земельно-передельная община зиждилась на уравнильно-передельной системе. Размер крестьянского земельного владения соотнобразовывался с трудовыми ресурсами крестьянского двора, с рабочим потенциалом крестьянской семьи. Передача части подворной земли в общем деревенском поле от хозяйственно более слабой семьи к более сильной носила условный характер (до первого требования владельца вернуть отрезанный участок). Земельные сделки, происходившие внутри общины по решению общинного собрания, лишь изменяли, объем тягла у держателей надела.
- Подворно-участковая форма общины основывалась на широких правах самоуправления, тяглообложения, сбора и доставки налогов, достаточно свободного распоряжения угодьями. Крестьяне обладали объемными правами, сочетавшими наследное владение и индивидуально-подворное пользование участками с распоряжением ими.

Однако преобладающего значения такие частнособственнические тенденции не приобрели. Община сохраняла полный контроль не только за тяглой землей, но и за пустошами и рощистями, составлявшими мирской резерв. Хотя она признавала право частной собственности внутри вотчины на такие земли, приведенные в культурное состояние силами отдельных крестьянских дворов, но происходило это только в случае отсутствия дефицита тягловых земель. В противном случае происходило тотальное «обобществление» угодий, в том числе земель, купленных отдельными крестьянами вне общины.

Возникновение основных субъектов землевладения и закрепление за ними определенных прав и обязанностей, привело к тому, что в начале XV в. на Руси сформировались две модели собственности на землю: новгородская и московская.

Московская модель характеризовалась вотчинным землевладением, которое послужило в дальнейшем основой формирования института власти-собственности. Новгородская модель, напротив, отличалась либеральным характером, фактически абсолютным правом собственности и многосубъектностью землевладения [5, С.395-401]. Относительно перспектив институционального развития экономики новгородская модель была, конечно, более предпочтительной.

Присоединение Новгородской и Псковской земель к Московскому государству предопределило доминирование московского варианта вотчинного землевладения, в рамках которого крестьяне постепенно теряют свои земли [16, С.28].

Эволюция московской модели собственности привела, по выражению Пайпса Р. [13], к формированию вотчинного государства, которое базировалось на синкретической цельности власти и собственности, обусловившей то, что власть московских князей, а впоследствии российских царей и императоров, имела характер вотчинной власти, следовательно, они не только управляли страной, но и владели ею.

Изменение эволюционной траектории института земельной собственности могло быть осуществлено только посредством элиминирования средневекового принципа его сращенности с политическими прерогативами, уничтожения сословности и внеэкономической власти над людьми. История распорядилась иначе.

Постепенное становление и упрочение режима крепостного права, экономическая сущность, которого сводилась к изъятию доли совокупного прибавочного продукта, идущего на развитие государства, господствующего класса и общества в целом, привело к резкому увеличению объема земледельческих работ в связи с развитием барщинного земледельческого господского хозяйства. Это обстоятельство стимулировало усиление жизнедеятельности общины, которое наблюдалось с конца XVI века.

Однако, существование общины было не единственным ограничением развития земельных отношений, основанных на частной собственности. Специфика прав и обязанностей высшего сословия также препятствовала их становлению, что предопределило тенденцию, в соответствии с которой «Частнособственническое землевладение господствующего класса никогда не было в России ведущей формой земельной собственности» [9, С.558].

По свидетельствам современников, русский помещик имел не только права в отношении своих крепостных, но и обязанности, возложенные на него законом. Таким образом, само его право на землю до известной степени было ограничено определенными условиями. Помещик должен был также гарантировать уплату крестьянами податей и возмещение недоимок, поддерживать административный порядок на территории своих имений. Следовательно, крепостнический режим, превращал помещика не столько в землевладельца,

сколько в организатора крестьянского труда, душевладельца и препятствовал упрочению идеологии частной земельной собственности. В силу этого российский помещик не мог даже помыслить легальных способов распоряжения своей землей, независимых от способов распоряжения крепостными душами.

Разработка законодательства об освобождении крестьян явилось поворотным этапом в истории частной земельной собственности в России. Однако уже на ранних стадиях законотворчества проявилась тенденция в соответствии, с которой частная собственность не представляла собой абсолютное универсальное право, свободное от категории сословности.

Реформаторы изначально рассматривали землевладение помещиков и крестьян в контексте разных правовых пространств. Даже те из реформаторов, кто высказывался за поощрение частновладельческого хозяйства и индивидуальной предпринимательской инициативы в крестьянстве, придерживались принципа устойчивой демаркации крестьянского и помещичьего землевладения, утверждая, что значение и цель мелкого и крупного землевладения различны. Распространенность такой точки зрения детерминировала закрепление восприятия крестьянство как внешне обособленной и внутренне однородной социальной среды.

В конечном счете, реформа 19 февраля 1861 года не привела к выработке единой надсословной концепции частной земельной собственности, оставила практически неизменным статус институтов «власти-собственности» и общины, консервировавших неразвитость частнособственнических отношений в аграрной сфере России.

К рубежу XIX–XX вв. стало очевидно, что правительственный курс аграрной политики все более приходил в противоречие с заявленной в 1861 г. целью крестьянской реформы – создание класса свободных крестьян-собственников.

Инициирование изменений становилось все более необходимым. Вслед за Витте С.Ю., Столыпиным П.А. была предложена программа, положения которой сводились к следующему: укрепить экономику страны можно только через подъем сельского хозяйства и важнейшими мерами для достижения этой цели должно стать устранение «коренного неустройства» крестьянской жизни – засилья общинного землевладения, ликвидация чересполосицы, землеустройство, переселения на хутора, организация доступного кредита; единоличная крестьянская собственность приведет не только к подъему сельского хозяйства, но и послужит «залогом порядка, так как мелкий собственник представляет собой ту ячейку, на которой покоится устойчивый порядок в государстве [17, С.158–161].

Однако, своих социально-политических целей Столыпинская реформа не достигла, хотя и обладала высоким трансформационным потенциалом, реализация которого позволила бы создать необходимые предпосылки для изменения характера земельной собственности, появления надсословного института частной собственности.

Незавершенность Столыпинской реформы привела к тому, что к 1917 г. сельское хозяйство оперировало как правом частной собственности на землю, которая по сути частной не являлась, так и правом собственности общины на надел. После Октября 1917 г. из всех этих юридических конструкций сохранилось только право пользования землей. Времена НЭПа, давшие возможность проявлению хозяйственной инициативы частных лиц, потребовали ввести новую конструкцию, расширяющую права крестьян на землю, но в тоже время сохранявшую государственную монополию на нее. Такой конструкцией стало право трудового землепользования.

Победа большевиков в политической борьбе за власть, дала им возможность реализовать свою программу развития сельского хозяйства, посредством радикального способа решения аграрного вопроса, кардинально меняющего само содержание права на землю.

В итоге, к 1932 г. была осуществлена практически тотальная коллективизация важнейших сельскохозяйственных районов. Многомиллионные массы крестьянства были приведены к новой, коллективной форме землепользования, сопровождающейся законодательной отменой права частной собственности, которому так и не удалось принять цивилизованные, развитые формы. Вследствие этого, в рамках советского строя произошло окончательное закрепление присущего восточным деспотиям института-ловушки «власти-собственности».

Национализация всей земли и конфискация земель помещичьих и церковно-монастырских в соответствии с декретом «О земле», уравнилительный раздел, приведший к увеличению крестьянского землепользования, последующее ее обобществление в ходе сплошной коллективизации и передача колхозам в бессрочное, бесплатное пользование, казалось бы, поставило точку в многовековом и болезненном российском споре о земле. Однако, уже в конце 1980-х гг. необходимость повышения эффективности хронически отстающего сельскохозяйственного производства вновь поставила вопрос о земле на повестку дня.

В ходе дискуссий по проблеме субоптимальности функционирования сельского хозяйства, была выявлена ее главная причина: отчуждение крестьянина от собственности и результатов своего труда, в том, что сложившиеся на селе экономические отношения не стимулировали заинтересованный творческий труд человека.

В ходе споров о земельной реформе, начавшихся в конце 80-х гг, уже не новая для России идея необходимости введения частной собственности на землю с трудом пробивала себе дорогу. Бурная дискуссия вокруг проблемы – разрешить или нет частную собственность на землю, допустима ли ее купля-продажа, развернулась на II съезде народных депутатов РСФСР, проходившем в ноябре-декабре 1990г. К этому времени Верховным Советом республики уже были приняты три фундаментальных закона: о земельной реформе, о развитии крестьянских (фермерских) хозяйств и о социальном развитии села [16, 431].

Законом «О земельной реформе» вводились две основные формы собственности на землю: государственная и частная. Право распоряжаться землей, находящейся в государственной собственности, передавалось Советам народных депутатов. Частная собственность на землю реализовывалась в виде индивидуальной и коллективно-долевой собственности граждан. Разрешалась продажа земли, но были оговорены условия: в течение первых пяти лет после передачи земли в собственность граждан продавать ее можно было только соответствующим Советам народных депутатов. По истечении пятилетнего срока сделки по купле-продаже

земли разрешалось совершать на договорной основе под контролем местных Советов. Иностранцам земля в частную собственность не передавалась

Аграрная реформа 1991-2002 гг. создала формальные предпосылки возникновения института реальной частной собственности (впервые в истории нашей страны), однако, общеизвестно, что простая легализация нормы, пусть даже эффективной, не является залогом оптимальности ее функционирования, детерминированного целой совокупностью существующих в данном обществе формальных и неформальных ограничений. Многовековое отсутствие института частной собственности, минимизирующего издержки спецификации прав собственности, и замена его субоптимальными эрзацами, формально им являющимися: «властью-собственностью», «собственностью общины», «условной помещичьей собственностью», «коллективной собственностью», способствовало закреплению в институциональной структуре ловушки-симулякра, традиционно существующей в России сращенности властного статуса и экономических прерогатив, дальнейшему распространению присущих российской ментальности правового нигилизма, безынициативности, отсутствия индивидуальной ответственности за совершаемые поступки и уважения к чужой собственности.

Таким образом, очевидно, что понимание природы неэффективности нормы, является обязательным условием разработки комплекса мер, нивелирующих ее субоптимальность. Следовательно, детальное изучение и последующая классификация существующих институциональных ловушек, необходимы для принятия взвешенных стратегических и тактических решений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балацкий Е. Ценовые механизмы эволюции институциональных ловушек. // Общество и экономика. 2005. № 10–11.
2. Бодрийяр Ж. Символический обмен и смерть. М.: "Добросвет", 2000
3. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000.
4. Клейнер Г.Б. Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. 2003. №3.
5. Ключевский В.О. Русская история: Полный курс лекций в трех книгах. М.: Мысль, 1995. Кн. 1.
6. Кобрин В.Б. Власть и собственность в средневековой России: XV-XVI вв. М., 1985.
7. Культурология XX век. Словарь. СПб., 1997.
8. Маньковская Н. «Эстетика постмодернизма». СПб., 2000
9. Милов Л. Великорусский пахарь и особенности российского исторического процесса. М., 1998.
10. Новейший философский словарь издание 2-е. Минск, 2001.
11. Новосельцев А.П., Пашуто В.Т., Черепнин Л.В. Пути развития феодализма: Закавказье, Средняя Азия, Русь, Прибалтика. М., 1972.
12. Нуреев Р. М., Латов Ю.В. Новое в институциональных теориях. Что такое path dependence и как ее изучают российские экономисты. // Общественные науки и современность. 2006. № 2.
13. Пайнс Р. Свобода и собственность. М., 2000.
14. Попадюк Н. Частная ли собственность в России? // Вопросы экономики, 2006. №1.
15. Попов Е., Лесных В. Экономика, экономическая теория. Трансакционные издержки в переходной экономике // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №3.
16. Собственность на землю в России: история и современность. /Под общ.ред. А.Ф. Аяцкова. М.: Российская политическая энциклопедия, 2002.
17. Тюкавкин В.Г. Великорусское крестьянство и Столыпинская аграрная реформа. М. 2000.
18. Chong A., Calderon C.A. Causality and feedback between institutional measures and economic growth // Economics and Politics. 2000. – vol.12.
19. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. May 1967.

ПРИНЦИП РАЦИОНАЛЬНОСТИ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ПРЕДПОСЫЛКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА ИНФОРМАЦИИ

ОГАНЕСЯН А.А.

аспирантка, Южный федеральный университет, e-mail: vesta11@list.ru

Статья акцентирует внимание на аналитической концепции исследования информации как товара. Авторская позиция основывается на методологии австрийской экономической теории, а также традиционного институционализма.

Ключевые слова: предпосылки рыночного взаимодействия; рыночная динамика; рациональность человеческой деятельности; органическая рациональность; принцип максимизации; принцип неопределённости.

Коды классификатора JEL: B52, B53

Современное общество характеризуется значительно возросшей ролью информационных ресурсов во всех сферах деятельности, и, в частности, в экономической. Отнесение необходимости исследования информационной составляющей к числу экономических задач обосновано тем, что экономика – это наука о чело-

веческом выборе, а выбор всегда определяется исходя из имеющихся сведений и располагаемых ресурсов. Ограниченность и асимметрия – две общих предпосылки человеческой деятельности, без учёта которых научное исследование любой сферы общества становится бессмысленным. Характеризуя отношения людей к нематериальным и материальным благам, они определяют степень их экономического характера.

Между тем, рыночные связи, формирующие экономику, неотделимы от процесса координации, которая осуществляется отдельными субъектами рынка, обладающими неодинаковым количеством благ разного рода. Рыночное взаимодействие, таким образом, осуществляется там, где имеет место асимметрия, которая проявляется в неоднородности имеющихся у индивидов ресурсов. Проблему координации экономической деятельности можно рассматривать как проблему информации, основу которой составляет информационная асимметрия. Иными словами, процесс принятия индивидом экономических решений осуществляется на основе имеющейся в его распоряжении информации.

Таким образом, информация при определённых условиях вполне может выступать в роли экономического блага. Поскольку исходной посылкой человеческой деятельности вообще и экономического выбора в частности служит идея рациональности хозяйствующего субъекта, то целесообразно прежде всего определиться в отношении данной категории.

Принцип рациональности предполагает, что основой человеческой деятельности выступает разум. В обыденном смысле это означает просто, что практически любой человек, в принципе, всегда осуществляет явный или неявный выбор из нескольких альтернативных вариантов сообразно его личным представлениям. Но в рамках теории мейнстрима экономисты оперируют рациональностью в форме максимизации, и это порождает массу вопросов. На это указывал, в частности, Ричард Нельсон: «в ортодоксальной теории есть одно ключевое допущение..., что субъекты экономики рациональны в том смысле, что они выбирают наивыгоднейшее решение. На уровне учебников для колледжей это допущение приобретает бескомпромиссную форму...на этом уровне вся теория бескомпромиссна» [2, с. 27].

Таким образом, следует определиться в двух отношениях. Во-первых, в исследовательских целях мы принимаем предпосылку о рациональности, поскольку мы не можем в принципе говорить о нерациональной человеческой деятельности. Нерациональное для стороннего наблюдателя поведение можно всегда объяснить как следование каким-то субъективным, возможно скрытым, мотивам. Как отмечал Мизес, «человеческая деятельность всегда необходимо рациональна. Понятие «рациональная деятельность» избыточно и в качестве такового должно быть отброшено» [1, с. 22].

По типологии Уильямсона, существует 3 основные формы рациональности: максимизация, ограниченная рациональность и органическая рациональность. Первая форма, или совершенная рациональность, принимается как исходная предпосылка неоклассикой; о второй пишут Саймон, Нельсон и Уинтер в рамках современного эволюционного направления; третья, собственно, представляет собой концепцию австрийской школы.

Понятие совершенной рациональности мы принять не можем, поскольку человек, действительно, не является каким-то сверхсуществом, способным в любой ситуации мгновенно просчитывать в голове все возможные альтернативы и сопоставлять все затраты и выгоды, сопряжённые с тем или иным выбором.

Предпосылку об ограниченной рациональности мы также не можем включить в анализ, поскольку для этого нужно сначала определить критерии совершенной рациональности. А объективного научного критерия для этого не существует, поскольку люди, так или иначе, в реальной действительности руководствуются субъективными соображениями (интересами).

Для целей научного анализа подходит лишь идея органической рациональности, которая вытекает, в конечном счёте, из субъективной природы человеческого поведения и является наиболее реалистичной. В то же время термины «совершенная» и «несовершенная» применительно к рациональности использовать в научных целях некорректно, поскольку они не учитывают природу человека. Если бы люди на протяжении своей эволюции всегда вели себя «совершенно рационально» в смысле выбора оптимальных вариантов, то наука была бы не нужна.

Опять же, в работах Мизеса можно встретить такую аргументацию: «никакие разговоры об иррациональности, непостижимой глубине человеческой души, спонтанности жизненных явлений, автоматизме, рефлексках и тропизме не могут лишить обоснованности утверждение, что человек использует свой разум для осуществления своих желаний и стремлений...Многое недоступно человеческому разуму. Но насколько человек вообще способен приобретать знание, пусть и ограниченное, он может использовать только один подход – открытый его разуму» [1, с. 67]. Данная мысль в определённом смысле является логическим завершением приведённых ранее рассуждений: человеческая деятельность в любом случае основывается на разуме – это и отличает людей от других живых существ. В свою очередь, данное утверждение в научном плане предполагает, что существуют и некие общие закономерности человеческого поведения, которые не зависят от частных условий и обстоятельств; именно эти закономерности и тенденции представляют интерес для экономической науки. Сказанное означает также, что экономическая теория носит универсальный характер, а её выводы должны быть справедливы независимо от исторического контекста.

Во-вторых, следует остановиться на вопросе о максимизации. Сторонники концепции ограниченной рациональности критикуют неоклассическую посылку о том, что в реальности экономические субъекты, потребители и производители, максимизируют соответственно ожидаемую полезность и прибыль. Герберт Саймон впервые обратил внимание на то, что в реальности люди стремятся не к максимизации как таковой, а к достижению определённых уровней удовлетворения.

Эти разногласия можно объяснить недостаточной аргументацией современной экономической наукой фундаментальных теоретических предпосылок.

Как справедливо отмечал Джеффри Ходжсон, «стандартное ядро теории полезности нефальсифициру-

емо... На любое заявление о том, что человек не максимизирует что-либо, можно всегда возразить, что в действительности он максимизирует что-то другое» [5, с. 161]. Согласно данному тезису, по крайней мере, с уверенностью можно говорить о невозможности эмпирической фальсификации гипотезы максимизации. Соответственно, основная идея, на которую будет опираться методологическая концепция дальнейшего исследования, заключается в том, «даже при неполной информации и высокой степени неопределённости нельзя считать максимизирующее поведение логически невозможным» [3, с. 139].

Если, опять же, обратиться к фундаментальной идее экономической теории об ограниченности ресурсов и безграничности потребностей, легко понять, что о максимизации в чистом виде, в отрыве от реальных условий её достижения, говорить нельзя.

Люди всегда действуют при каких-то ограничениях (скажем, в теории потребления ограничителем выступает бюджет; в теории производства – технология). И неоклассика об этом не умалчивает, хотя в учебниках по экономической теории обычно этому не уделяется должного внимания.

Дело в том, что в реальной действительности любые экономические субъекты стремятся максимизировать даже не конкретное удовольствие от потребления какого-то количества благ и не денежное вознаграждение в виде прибыли как таковое, а полезность в широком понимании¹. В процессе конкретной экономической деятельности мы не только максимизируем удовольствие от потребления экономических благ в прямом смысле, но и соразмеряем его с затратами, которые требуются для их приобретения, или с альтернативными издержками. Максимизируемая полезность может, например, включать, помимо удовольствия от потребления, ещё и моральное удовлетворение от того, что бюджет не был израсходован полностью.

Когда говорят о том, что у фирмы могут быть другие цели, помимо максимизации прибыли – захват доли рынка, технологическое развитие, продвижение нового продукта – на самом деле подразумевают, что полезность для фирмы складывается из всех этих компонентов, а не сводится только к выражаемой в денежной форме и рассчитываемой по формуле максимальной прибыли. Фирмы, точно так же, как потребители, стремятся улучшить своё положение, которое определяется множеством факторов и компонентов. Поиск оптимального варианта в данных условиях и представляет собой деятельность, направленную на максимизацию ожидаемой полезности.

Согласно данной предпосылке, таким образом, максимизацию нужно теоретически рассматривать как наиболее оптимальный вариант, или наиболее выгодное решение, при заданных ограничениях. Но это не означает, что нужно отказаться от термина «максимизация». Скорее следует в данном контексте говорить об относительной, или временной, максимизации, что, впрочем, не меняет суть, но важно для объяснения и понимания процессов, связанных с производством и потреблением.

С этой точки зрения неверно говорить о том, что ограниченная информация не согласуется с оптимальным поведением индивида или фирмы. Поскольку люди всегда действуют в условиях «локализованной, несовершенной и неопределённой информации» [6, р. 933], то результат максимизирующего выбора в самом широком смысле зависит от характеристик имеющейся в распоряжении индивида информации и от способности использовать её (в частности, выделять релевантную² информацию, которая представляет непосредственную ценность в каждой конкретной ситуации). Поэтому в данной работе мы сосредоточимся на исследовании информации как одного из факторов, ограничивающих или стимулирующих экономическую деятельность.

Вместе с тем, данный подход не предполагает необходимости построения оптимизационных моделей в их неоклассическом варианте, поскольку констатация факта, что люди, так или иначе, в своей деятельности стремятся к максимизации³, вовсе не означает, что в реальности происходит выбор объективно наиболее оптимального варианта. Люди в большинстве случаев могут лишь думать, что осуществляемый ими выбор является наилучшим из всех доступных альтернатив*.

Следует также обратить внимание на то, что, исключив из анализа предпосылку рациональности, мы тем самым устраним критерий отбора, осуществляемого экономическими субъектами, сделав бессмысленными попытки научного объяснения наблюдаемого поведения.

Таким образом, стремление к максимизации как одну из граней фундаментальной идеи о рациональности действующих индивидов следует принять в качестве необходимой предпосылки экономического анализа проблемы поиска и отбора релевантной информации.

Спор по поводу рациональности экономических агентов представляется беспредметным ещё и потому, что, смоделировав гипотетическую ситуацию «нерационального» выбора, мы попросту лишимся ориентира, который направлял бы анализ в нужное русло. Объектом научного анализа должно выступать если не точно прогнозируемое поведение, то, по крайней мере, его предположительный вариант. Другой вопрос, можно ли в рамках существующей парадигмы объяснить любой тип поведения, и какие оговорки для этого следует ввести.

В заключение необходимо отметить, что, говоря о методологии работы, нельзя не остановиться на проблеме выбора принципа исследования по признаку соотношения частей и целого. Обращение к вопросу о роли информации в экономической деятельности людей подразумевает использование принципа методологичес-

¹ Корректнее было бы в данном контексте говорить о целевой функции полезности, или даже целевой функции ценности, как более конкретном теоретическом понятии. Не стоит, однако, думать, что подобная функция выражает жёсткую математическую зависимость одной величины от другой; зависимость эта, как и связь между любыми переменными в экономике, носит стохастический характер. Индивидуальная функция полезности скорее представляет собой некий вектор, характеризующий направление субъективно принимаемых решений.

² Релевантный (от англ. relevant – уместный, относящийся к делу) – значимый, относящийся к ч.-л.

³ Что равносильно утверждению о том, что целевая функция ценности человека направлена в сторону максимизации.

кого индивидуализма, так как эффективность процесса использования информационного ресурса зависит в первую очередь от субъективных познавательных способностей каждого агента, и восприятие и интерпретация информации представляют собой крайне индивидуальные процессы. Рыночные решения формируются путём взаимодействия людей, каждый из которых исходит в своих действиях из располагаемых сведений.

Вместе с тем, в некоторых случаях актуально применение коллективного подхода, поскольку часто информация, находящаяся в распоряжении каждого отдельного индивида, носит фрагментарный характер, а иногда может иметь смысл только как коллективная целостность, в частности, информация, накопленная внутри организации. Такой метод указывает на недопустимость сведения коллектива к простой сумме составляющих его членов, хотя и не противоречит идее индивидуального присвоения знаний.

Для того, чтобы подвести итог и конкретизировать обозначенную выше позицию, к вопросу о методологии, используемой при обращении к проблемам информации, следует добавить, что "информация может существовать в общественной форме, но для того, чтобы её применить, она должна быть воспринята индивидуально. Факторы, ограничивающие способность к приобретению информации, являются главными барьерами на пути её распространения" [4, р. 8]. С другой стороны, если уж говорить в таком ключе о «барьерах» на пути распространения информации, – именно эти барьеры и выступают источником рыночной динамики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мизес Л. фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000.
2. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений. М.: Дело, 2002.
3. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. М.: Дело, 2003.
4. Arrow K.J. Methodological Individualism and Social Knowledge // The American Economic Review. 1994. Vol. 84. № 2.
5. Hodgson G.M. The Hidden Persuaders: Institutions and Individuals in Economic Theory // Cambridge Journal of Economics. 2003. № 27.
6. Metcalfe J.S. Evolutionary Economics and Technology Policy // The Economic Journal. 1994. Vol. 84. № 425.

ОБЪЕКТИВНАЯ ОБУСЛОВЛЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

МАРКОСЯН Г.А.

В статье подробно рассмотрен феномен формирования неформального сектора экономики, обоснован вывод, что нелегальная экономическая деятельность и неформальная экономика стали не менее значимой общественной реальностью, чем «прозрачная», или открытая, официальная экономика. Определены условия, стимулирующие рост скрытого производства.

Ключевые слова: неформальная экономика; экономическая природа теневого сектора; черный рынок; институциональная структура национального хозяйства

Коды классификатора JEL: O 17

Современный этап развития мирового хозяйствования характеризуется стремлением минимизировать издержки, вследствие чего все чаще возникает нелегальная экономическая деятельность, что побуждает к более тщательному рассмотрению данного вопроса. Нелегальная экономическая деятельность и неформальная экономика стали не менее значимой общественной реальностью, чем «прозрачная», или открытая, официальная экономика. Причем подобный феномен характерен не только для России, поскольку в экономике каждой страны есть такая составляющая.

Термин «неформальная экономика» применяется в отношении определенных сфер экономической деятельности, противопоставляемых регистрируемой официальной экономике.

В современной профессиональной литературе в последние годы использовалось много терминов в отношении ненаблюдаемой экономики, прежде всего, такие, как - теневая экономика, неформальная экономика, подпольная экономика, скрытая экономика и т.п. Под ненаблюдаемой экономикой здесь понимаются сферы производительной деятельности, которые могут быть отнесены или к теневой экономической деятельности, или к неформальной экономической деятельности (соответственно - теневая экономика и неформальная экономика).

Впервые теневая экономика наиболее явно обнаружила себя в 1930-е годы, когда итальянская мафия вторглась в американскую экономику. С тех пор теневая экономика превратилась из проблемы правоохранительных органов в экономическую и общегосударственную проблему. В 1930-е годы появились исследования, которые касались только неформальной стороны такой деятельности. В 1970-е годы к изучению теневой деятельности подключились экономисты. Автором одной из первых работ, посвященных изучению всех ас-

пектов теневой экономической деятельности, был американский ученый П. Гутман [1]. В своей статье под названием «Подпольная экономика» он убедительно показал, что недоучитывать теневую деятельность нельзя. Среди факторов, обусловивших устойчивое развитие теневой экономики, обычно называют экономические и социально-политические.

Экономическими факторами (выявляемыми при анализе причин существования скрытой экономики - основной составляющей теневой экономики, а также ненаблюдаемой экономики в целом), являются:

- наличие и масштабы безработицы;
- уровень сбалансированности между различными сферами и отраслями народного хозяйства;
- налоговая политика государства;
- низкая покупательная способность населения и степень разрешенности социальных проблем;
- уровень насыщения внутреннего рынка товарами и услугами.

При рассмотрении экономической природы теневого сектора через призму влияния налогов на предложение товара обнаруживается, что в отсутствие налогов предложение товаров, так же как и прибыль фирмы, оказывается больше, чем при наличии налогов. То есть введение налогообложения сдвигает кривую предложения вверх, и равновесие на рынке достигается при более высоком уровне цен. Тогда уход от налогообложения есть нормальная реакция экономического агента, стремящегося максимизировать свою функцию полезности путем минимизации совокупных издержек, в состав которых для него естественным образом включаются и налоги. Доказательством этого предположения являются материалы опроса, проведенного Институтом стратегического анализа и развития предпринимательства (ИСАРП), в котором на вопрос: добровольно ли руководитель предприятия осуществляет теневые сделки, 30% респондентов ответили, что руководитель принимает такое решение самостоятельно, 63%, что он вынужден так поступать, и 7% оценили такие действия, как действия по привычке. Таким образом, 81% всех случаев теневого поведения предприятий объясняется рациональным стремлением максимизировать экономическую выгоду [2].

Социально-политическими факторами формирования теневой экономики отдельных стран являются:

- недостаточный авторитет государственной власти среди населения;
- нарушение социальных обязательств со стороны государства;
- господствующие в обществе социально-психологические ориентиры.

Недостаточно высокий авторитет государственной власти среди населения практически на всех этапах общественного развития многими авторами считается явлением историческим (Россия не исключение из этого правила). Обман гражданами государства не является предметом общественного осуждения. Если вернуться к советскому периоду, то использование государственного имущества в целях личного обогащения в виде мелкого воровства на производстве, продажи товаров «из-под прилавка», провоза пассажиров не по билету и т.д., имели массовый характер.

Рассмотрим действие фактора нарушения социальных обязательств со стороны государства. Руководитель фирмы, регистрируя предприятие, тем самым, по существу, заключает с государством своеобразный контракт, на основе которого обязуется предоставлять государству сведения о своей деятельности и выплачивать налоги. Государство, со своей стороны, принимает на себя обязательства по обеспечению правовой и социальной защиты фирмы.

Принято считать, что теневая деятельность возникает, если после заключения контракта одна из сторон обнаруживает, что некоторые действия, не соответствующие условиям контракта, позволяют ей получить большую выгоду, чем выполнение контракта, и при этом санкции за нарушение обязательств меньше ожидаемого прироста прибыльности, вследствие этого можно представить в виде следующей формулы:

$$EU - P(i)S > 0$$

где EU – ожидаемый прирост прибыльности; S – размер санкций; P(i) – вероятность выявления второй стороной факта нарушения контракта.

Таким образом, становится невыгодным заключать подобный «контракт» с государством. Перуанский экономист Эрнандо де Сото приходит к следующему заключению: «В странах третьего мира правовые институты в большей степени не инструмент развития общества, а принципиальное препятствие такому развитию» [3, с. 26].

Если экономическую ситуацию рассматривать с позиции влияния политических изменений, в том числе в аспекте главных причин роста теневой экономики, то следует назвать «незавершенную либерализацию», когда одни экономические свободы введены (такие, как свобода конкуренции, свобода ценообразования), а другие – нет. Кроме того, это и те сферы, где свобода формально разрешена, однако отсутствуют ее гарантии, защита со стороны государства.

Не случайно рыночные преобразования проводятся обычно так, чтобы сформировать у населения и предпринимателей боязнь привлечь к себе внимание государства даже тогда, когда никаких нарушений нет. Возникает раскол между обществом и государством, появляется стремление полностью исключить какие-либо контакты с государством и чиновниками. В результате таким образом проводимых реформ предприниматели попадают в зависимость от чиновников. Последние просто «приватизируют» власть, сумели с наибольшей для себя выгодой воспользоваться экономической свободой. В итоге, когда предприниматель вступает в отношения с государством, он по сути имеет дело с группой частных лиц, услуги которых ему зачастую приходится оплачивать в частном порядке. Тогда уплата налогов рассматривается населением как двойное налогообложение, поскольку государственные услуги приходится покупать в частном порядке. Поэтому в обществе сформировалась социально-психологическая ситуация, когда уклонение от уплаты налогов – неформальная норма.

В частности, если в западных странах теневая составляющая экономики лишь «довесок» к легальной экономике, то в России она, очень возможно, необходимая часть, без которой официальная экономика нормально

функционировать уже не может, и в этом проявляется сходство России с Латинской Америкой, которая является лидером по масштабу теневой деятельности. Надо сказать, что большая часть зарубежных публикаций по теневой экономике посвящена именно Латинской Америке. Поскольку переходная экономика России имела (и в известной степени имеет и сейчас) ряд черт, общих с экономикой некоторых стран Латинской Америки, то анализ подобной литературы представляет несомненный интерес.

В этой связи заслуживает внимания монография упоминавшегося перуанского экономиста Эрнандо де Сото [3, с. 46], посвященная феномену теневой экономики в странах третьего мира. Работа получила самые высокие оценки видных ученых и государственных деятелей многих стран. Несмотря на существенные отличия российских условий от особенностей функционирования экономики стран многих развивающихся стран, идеи, развиваемые автором, на наш взгляд, будут интересны для отечественных специалистов и политиков.

Что же побуждает к неформальной массовой экономической деятельности? Оказывается, преодоление всех барьеров, установленных государством на пути к легализации хозяйственной деятельности, требует больших издержек, времени и усилий. В результате исследований Можно сделать следующие выводы.

1. Вовлеченные в теневую деятельность живут более благополучно, когда нарушают закон, чем когда соблюдают его. Можно утверждать, что незаконная деятельность процветает, если правовые ограничения превышают некоторый социально приемлемый уровень.

2. Черный рынок есть реакция масс на систему, которая традиционно ставит их в положение жертв, своего рода, правового и экономического апартеида.

3. Нелегальная экономика есть стихийная реакция народа на неспособность государства удовлетворять основные потребности обнищавших масс.

Для развитых в экономическом отношении стран условия, стимулирующие рост скрытого производства, следующие:

- высокая официальная безработица;
- высокие издержки производства;
- изменения в продолжительности рабочего времени (укороченная рабочая неделя, снижение возраста выхода на пенсию);
- увеличение средней продолжительности жизни;
- проблемы пенсионного обеспечения.

В отличие от развивающихся стран, скрытое производство развитых стран имеет тенденцию к привлечению работников с низкой конкурентоспособностью: иммигрантов, как легальных, так и нелегальных, домохозяек, пенсионеров и студентов, для которых такая занятость часто является единственной возможностью получить работу. В развивающихся странах скрытое производство служит скорее средством выживания индивида, а не максимизации прибыли фирм.

И как следствие, распространенность теневой деятельности в решающей, степени зависит не только от общего состояния экономики, но и от эффективности разрешения (или неразрешения) постоянно возникающих социально-экономических проблем общества, уровня взаимодействия и взаимопонимания населения и органов власти.

Интересны соображения по содержанию теневой экономики в странах с разным общественным устройством. В дореформенный период среди причин, спровоцировавших интенсификацию теневой деятельности, следующие.

1. Централизованно планируемая экономика характеризовалась наличием дефицитных товаров и услуг, что побуждало людей заниматься различной незаконной, или «нетрадиционной», деятельностью в целях удовлетворения своих основных потребностей и получения дополнительных доходов.
2. Общегосударственная собственность на средства производства означала фактическое отсутствие настоящих собственников экономических субъектов и выпускаемой ими продукции, что предоставляло широкое поле деятельности для присвоения (в целях личного потребления) значительной части товаров и услуг, производившихся государственными предприятиями, кооперативами и бюджетными организациями.
3. На определенных этапах существования командно-административной системы управления многие виды деятельности вне государственного сектора и полученные доходы расценивались как явления, чуждые социалистическому обществу.

В переходный период мотивация теневой деятельности претерпела существенные изменения, вследствие чего и само содержание понятия «теневая экономика» существенно изменилось.

Ряд факторов оказал решающее влияние на дальнейший галопирующий рост теневой деятельности, на существенное изменение ее содержания. Среди них решающая роль принадлежит частному сектору экономики, сформированному в результате разгосударствления и приватизации, образования новых экономически независимых единиц (компаний с ограниченной ответственностью, фирм, принадлежащих одному владельцу, и т.д.). В то время, как управленческие структуры государственных предприятий не заинтересованы прямо в присвоении части прибыли этих предприятий и «дележе» получаемых ими других доходов с государством, владельцы частных фирм используют все возможные законные и незаконные способы облегчения своего налогового бремени, так как неуплата налогов и взносов на социальное страхование непосредственно увеличивает их личный доход. Переход к многоукладной экономике, кардинальное расширение роли частного сектора практически привели к пропорциональному росту теневой экономики. Под видом приватизации, помимо действительно частных фирм, появляется большое число фиктивных компаний и фирм, занимавшихся легализацией нелегальных доходов. Все это служит питательной средой для увеличения масштабов «теневой» (и зачастую незаконной) деятельности» [4, с. 38].

Таким образом, изучение неформального сектора экономики сводится к учету рассматриваемых сфер деятельности на всех стадиях воспроизводства, которая включает – реальную оценку конечного результата производственной деятельности по стране в целом и ее территориям, экономический рост, тенденции в соотношении легальных и нелегальных сегментов экономической деятельности – открытого и теневого, официального и неформального секторов экономики, изменение институциональной структуры национального хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гутман П. Подпольная экономика. М.: Catallaxy. 1990.
2. Данные официального сайта Росстата. (www.gks.ru) Федеральная служба государственной статистики 2007.
3. Де Сото, Эрнандо. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
4. Степанов Ю.В. Система национальных счетов и проблемы перехода к ней в Российской Федерации. М.: Министерство экономики Российской Федерации. 1993.

ЭВОЛЮЦИЯ ХАРАКТЕРА ТРУДА СПЕЦИАЛИСТА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОМ ОБЩЕСТВЕ

БУБЛИК Н.Г.

Кубанский Государственный Университет, аспирантка, e-mail: sunshine84@inbox.ru

В статье рассматриваются тенденции изменения характера и содержания труда. Определены механизмы мотивации труда специалиста. Сделаны выводы о повышении производительности творческого труда для обеспечения конкурентоспособности фирм в условиях жесткой конкуренции на рынке.

Ключевые слова: характер труда; содержание труда; трансформация мотивации труда

Коды классификатора JEL: J 44, O 14

Передовой мировой опыт в последнее время показывает, что в конкурентной борьбе идут соревнования не столько за большие капитальные ресурсы и материальные ценности, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций. Непрерывное освоение новых технологий является одним из приоритетных направлений развития хозяйствующих субъектов развитых стран. По мнению сторонников постиндустриального общества, передовые страны живут в мире знаний и информации. На первое место становится человек мыслящий креативно, нестандартно, который легко ориентируется в большом массиве информации и умеет применять полученные знания в трудовой деятельности. Таким образом, речь идет об экономике, где преобладают творческие процессы. Антипина О.Н. и Иноземцев В.Л. подчеркивают, что «человек перестает быть субъектом труда как рациональной деятельности... и становится субъектом творческих процессов» [1].

В результате возросшего темпа технологических изменений сокращается жизненный цикл товаров и происходит ускорение их вывода на рынок. Фирмы должны иметь стратегическую гибкость в возрастающей конкурентной борьбе. Без привлечения работников умственного труда невозможно говорить об инновациях, о гибкости компании.

Основоположник эволюционной теории в России Маевский В.И. подтверждает, что прогресс экономики возможен только во время вторжения новаторов в экономическое пространство, когда технологии и продукты вызывают новые потребности, ломают сложившуюся структуру спроса и предложения, меняют структуру цен [4].

Следовательно, повышение производительности работников физического труда, которое в свое время являлось важнейшей отличительной чертой промышленной революции, в настоящем уже не столь актуально. В постиндустриальном обществе происходит сокращение промышленно-производственного персонала за счет внедрения автоматизированных конвейеров. К примеру, вместо 20 рабочих, выполняющих всю работу вручную, нужен один инженер, который будет контролировать работу конвейера, например, ремонт и профилактику оборудования, наблюдение за процессами и т.д. Таким образом, речь идет о поливалентности труда.

Рабочая сила в производственном процессе исторически занимала основное место, являясь первой производительной силой. Но в настоящее время производительная способность хозяйственного звена зависит непосредственно от качества персонала. Фирмы самостоятельно определяют потребность в трудовых ресурсах, их структуру и квалификационный состав.

Существует тенденция, состоящая в том, что человеческий труд постепенно автоматизируется. Но эта тенденция относится только к рутинному труду. Для умственного труда невозможно прописать определенные алгоритмы, которые будут иметь конкретный результат.

Тенденция к доминированию поливалентности труда распространяется и на специалистов. Увеличилось число должностей широкого профиля. Растет спрос на менеджеров, синтезирующих знания в области маркетинга, экономического анализа, финансового планирования, управления человеческими ресурсами и т.д. На смену исполнительского труда приходит труд творческий, требующий совершенно другого подхода к мотивации.

Кто же является носителем творческого труда в постиндустриальном обществе? Прежде всего, работник-новатор, который играет ключевую роль в обеспечении инновационной ориентации в постиндустриальной экономике. Рутинный, то есть исполнительный, труд постепенно минимизируется, так как он имеет определенный алгоритм действий и определенный результат на выходе, благодаря чему возможна его автоматизация.

Но как стимулировать новаторскую деятельность? Как мотивировать специалистов к творчеству?

В начале 1990-х гг. рынок России не был насыщен товарами и услугами. Успех имели любые компании, в основном торговые и развлекательные, которые хоть как-то удовлетворяли спрос потребителей. В настоящее время избалованного клиента трудно чем-либо удивить. Страна достигла европейского уровня по предоставлению спектра различных услуг и продаже разнообразных товаров.

Для того чтобы бизнес имел дальнейшее развитие, необходима уникальная идея, которая будет отличать его от конкурентов и привлекать потребителей. Для рождения этой идеи необходимы талантливые, креативные сотрудники. Таких специалистов трудно стимулировать общепринятыми системами оплаты труда. На данный момент самой распространенной формой оплаты труда у специалиста является должностной оклад, дополняемый ежеквартальной премией, которая в большинстве случаев не зависит от результатов работы. Как показывает практика, во многих случаях рядовой специалист, например аналитик отдела маркетинга, получает оклад без каких-либо поощрений за внесенный вклад в развитие бизнеса компании. Совершенно очевидно, что качество анализа рынка и маркетинговых программ для стимулирования покупательной способности потребителя будет как минимум на уровне ниже среднего, так как сотрудник материально независим от результатов деятельности фирмы. Специалист, проработавший в компании более полугода, понимает, что оплата труда не зависит от результатов его работы. Такой работник либо будет искать новое место работы, где он будет уверен, что его анализ рынка и внедрение маркетинговых программ отразятся на премии, либо будет продолжать работать в той же компании, зная, что раз в полгода происходит индексация заработной платы, что рабочий день нормированный, что иногда можно заниматься своими личными делами, поскольку работа жестко не контролируется.

Каковы же последствия такого подхода к организации работы сотрудников? Фирма владеет неполной информацией о структуре рынка, о конкурентах. Маркетинговые программы в большинстве случаев недостаточно эффективны. Падение продаж приводит к недополучению прибыли. При этом издержки на ведение бизнеса остаются неизменными. Наши оппоненты могут возразить, что мы недооцениваем значимость и эффективность жесткой иерархии, преобладающей в российских фирмах и позволяющей контролировать работу сотрудников путем постановки различных задач, требующих немедленного выполнения. Речь идет о точном выполнении определенных задач, а не о поисках наиболее эффективных способов их решения. Основываясь на результатах исследования работы фирмы ООО «Фирма «САГ», которое нами было проведено, можем сказать, что сотрудник не в состоянии внедрить что-то новое, так как его труд на 95% носит исполнительский характер, к творческим элементам относятся в лучшем случае 5%.

Возникает вопрос: каковы перспективы трансформации мотивации труда в условиях современной России?

Пока нет оснований делать вывод, что отечественный работодатель пришел к мнению о приоритете человеческого фактора в бизнесе. И в результате непринятия этой данности, приоритете человеческого фактора, происходят роковые ошибки, приводящие порой к банкротству предприятия. В настоящее время до сих пор инновационная деятельность российских предприятий воспринимается как второстепенная, за исключением инновационных компаний.

А. Скаблова в журнале «Smart Money» отметила, что в Европе появилась новая генерация – поколение 1980-х, считающее, что на работе должно быть «классно» [6]. Работа занимает большую часть жизни, поэтому там должно быть интересно. Для этого поколения важны ценности компании, в которую они направляют свое резюме. Фирма, не умеющая или не желающая их четко сформулировать, не выдержит конкуренции в борьбе за молодые таланты. Примечательно, что эти молодые сотрудники не ищут сиюминутной выгоды. Их не волнуют статус и внешние атрибуты, которыми они будут обладать, для них важна долгосрочная перспектива, радость от хорошо сделанной работы, стабильность развития, гармония всех областей человеческой жизни.

Если сотрудники перегружены, рутинная работа занимает все их рабочее время – трудно творить, замечать новое, обсуждать новые идеи, иметь желание делиться находками. По наблюдениям Т. Ковалевой большинство современных компаний отказываются от малейшего кадрового избытка, считая такой подход эффективным, поскольку он позволяет экономить на фонде оплаты труда [3]. Однако это близорукий подход. Работники умственного труда, ориентированные топ-менеджерами на выполнение рутинных ежедневных операций, теряют навыки и интерес к творческому труду. В результате продуктивность труда большинства специалистов на российских предприятиях катастрофически низка. Поэтому периодически приходится делать реинжиниринг рабочих процессов, тратя невероятные усилия на борьбу с сопротивлением персонала и немало средств на оплату внешних консультантов. Кроме того, отсутствие эффективных стратегий творческого роста специалиста не позволяет привлекать перспективную творческую молодежь в российские компании. В молодом работнике ценятся только дисциплина, исполнительность, но не его творческие способности.

Возврат российских компаний к поощрению рационализаторства приводит к сокращению издержек при производстве продукции. Изобретатель в Нижнетагильском меткомбинате получает премию в размере 7% от полученной в первый год экономии. В ОАО «РЖД» сумма премии не зависит от экономического эффекта. В среднем выплаты за рационализаторство составляют от 3 000 до 8 000 рублей. После повышения выплат за рационализаторство (20% от полученного экономического эффекта) и введения программы по учету и контролю внедрения «ПУЛ» («Предложения по улучшению») количество поданных предложений по оптимизации различных производственных процессов на Чебоксарском тракторном заводе выросло в десять раз [5].

Чтобы обеспечить наиболее полное использование творческого потенциала каждого специалиста, компания должна максимально стимулировать его биологические и социальные составляющие этого потенциала.

Повышение производительности творческого труда предполагает реализацию принципиально иного концептуального подхода к решению данной проблемы, чем для работников исполнительного труда.

В этом плане представляется достаточно перспективным широкое внедрение на российских предприятиях программ повышения качества трудовой жизни, широко применяющихся с 1970-х гг. в западных фирмах.

Такое определение управления, как исключительно внешнее воздействие на объект, является неполным. На смену приходит понятие «давать возможность» проявлению внутренних знаний. Специалист не должен испытывать прессинга «сверху», он уже на себя принимает риск и ответственность, сам планирует свое рабочее время. Данная тенденция противоречит утверждению Ф.У. Тейлора, что человек желает, чтобы им управляли и что он не хочет брать на себя ответственность. Наличие определенной самостоятельности в работе, времени для «вызревания идей» и обдумывания решений приводит к стимулированию новаторской деятельности [2].

Исследователи в области мотивации труда пришли к мнению, что стимулировать умственный труд возможно с помощью наличия избытка персонала, времени на новаторство, гибкого рабочего графика [8].

И создание благоприятного климата в компании, стимулирующего творческую деятельность, тоже положительно будет отражаться на увеличении производительности умственного труда.

Для каждой категории сотрудников умственного труда необходимы разработка индивидуальной системы мотивации труда, определение критериев качества и количества выполненных работ.

Представляются также интересным и разработки сторонников трудовой теории потребительной стоимости, которая в качестве обобщающего критерия результативности всех мероприятий в социально-трудовой сфере на макро-, мезо- и микроуровнях рассматривает достижения максимальной экономии общественного труда [7]. Такой подход предполагает ориентацию на инновационное развитие и ставит в преимущественное положение именно представителей творческого, а не исполнительского труда. В первую очередь, экономии подвергаются именно затраты рутинного, исполнительного труда, тогда как творческий труд получает большие возможности для своей реализации.

Таким образом, следует отметить, что именно опора на творчество обеспечивает конкурентоспособность российским предприятиям. Становится возможной реализация стратегии перехода от использования естественных (природные ресурсы, низкая заработная плата) к использованию приобретенных конкурентных преимуществ (прежде всего использование инноваций, в том числе и в социально-трудовой сфере).

ЛИТЕРАТУРА

1. Антипина О.Н., Иноземцев В.Л. Диалектика стоимости в постиндустриальном обществе. Статья вторая. Абстрактный труд и издержки: деструкция стоимости со стороны производства // Мировая экономика и международные отношения. М., 1998. №6. с.48-59.
2. Дубина И.Н. Направления формирования организационного климата для активизации новаторской деятельности персонала // Управление персоналом. М., 2008. №24. с. 52-55.
3. Ковалева Т. Управление скрытым знанием [электронный ресурс] // MBS-Journal <<http://mbschool.ru/journal/articles.php?p=698&art=523&page=total>>.
4. Маевский В.И. Пора вернуться к эволюции // Эксперт. М., 2000. № 38. с. 26-29.
5. Сазонов А. Инициатива снизу // Forbes. М., 2008. № 1 (58). с. 76-78.
6. Скаблова А. Люди Z [электронный ресурс] // Smart money < <http://www.smoney.ru/article.shtml?2006/12/25/1947>>.
7. Трунин С.Н. Противозатратная система хозяйствования: учеб. пособие / Краснодар, 2008. с. 114.
8. Хотяшева О.М. Инновационный менеджмент: 2-е изд. СПб.: Питер, 2007. с. 147.

ПРЕСТИЖНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ПРЕДМЕТОВ РОСКОШИ

ВОЛЯ Е.В.

ФГОУ ВПО Южный федеральный университет, кафедра экономической теории,
соискатель, e-mail: volya.ev@mail.ru

Статья посвящена экономико-теоретическому анализу мирового рынка предметов роскоши и тенденциям его развития в России, выявлению основных факторов формирования рынков предметов роскоши, приоритетов потребителя-люксы и условий постоянного увеличения темпов прироста изучаемого рынка.

Ключевые слова: теория потребления; престиж; продукт как символ; немотивированное (демонстрационное) потребление; динамика развития
Коды классификатора JEL: M3, M31

Преобладающее большинство покупок совершается для прямого удовлетворения личных потребностей индивида. Общие теории полезности основываются именно на этом виде формирования «исключительно» личностных предпочтений, но они не могут дать объяснение тем особым формам потребительского поведе-

ния, в которых оценка покупателем мнения третьей стороны и реакция её на его предполагаемую покупку становится главным фактором в принятии решения о покупке. В этих случаях полезность продукта выводится не из личного потребления в буквальном смысле слова, а из ценности покупки в глазах других индивидов или социальных групп, чье мнение существенно важно для покупателя. Потребление как процесс включает в себя целый ряд подпроцессов: выбор товара или услуги, покупка, использование, поддержание вещи в порядке, ремонт и распоряжение [7, 104]. В то же время потребление обусловлено не только, а часто и не столько базовыми потребностями, сколько символическим смыслом, который культура общества вкладывает в вещи.

Первые попытки разработки теории потребления осуществлены в рамках классической, марксистской и неоклассической теории в XIX-XX вв. Так, К.Маркс разработал идею товарного фетишизма, Т.Веблен предложил теорию показного (престижного) потребления, Г.Зиммель выдвинул ряд ключевых идей теории моды. В.Зомбарт предложил концепцию роскоши, М.Вебером сформулирована концепция статусных групп и протестантской этики. Дж. Локк одним из первых выявил особую значимость цены в контексте показной демонстрации. А.Смит утверждал, что, во-первых, люди перешли от простого удовлетворения телесного аппетита к удовлетворению социальных и культурных потребностей, от физического выживания - к социальному. Столкнувшись с потребностью в социальном одобрении, индивид искал способ установить и консолидировать свой персональный статус и престиж в обществе. А. Смит показал, что есть "эмпирические доказательства" того, что социальная позиция практически определялась накопленным индивидом богатством, и трактовал потребность в выставлении напоказ личного богатства как фундаментальное условие борьбы за статус в обществе. Учитывая эту потребность, показное потребление товаров и услуг рассматривалось как идеальная возможность для демонстрации богатства в интересах социального прогресса. А.Смит оценивал показное потребление как социальное действие, попытку людей приобрести символы, необходимые им для обозначения своего статуса в обществе. Тем самым борьба за богатство и потребительские товары отождествлялась с борьбой за престиж, позицию и власть [4, 125].

К числу представителей современной теории потребления относятся П. Бурдьё, Ш. Бодрийяр, И. Гоффман, М. Бахтин, чьи исследования составляют фундамент теории поведения потребителей в условиях постиндустриальной экономики.

Потребление, основным мотивом которого является демонстрация своего высокого социального положения, идентифицируется как показное, престижное (потребление во имя завоевания престижа), статусное (цель - демонстрация высокого статуса). Средством демонстрации статуса является высокая цена демонстративно потребляемых вещей. Т. Веблен ввел в научный оборот категорию, отражающую это явление: "показное (демонстративное) потребление" (*conspicuous consumption*), а также "показной (демонстративный) досуг", "показные траты". Демонстративное потребление - это "использование потребления для доказательства обладания богатством", потребление "как средство поддержания репутации" [1, 108]. Т. Веблен подчеркивал две стороны потребления: демонстрируемую и скрытую от посторонних глаз [1, 123]. Демонстративное потребление свойственно всем слоям общества, это не болезнь отдельных людей, это норма культуры, которая диктует иррациональное по своей сути поведение.

Наиболее ярко показное потребление проявляется в периоды первоначального накопления капитала, когда возникают новые богачи (*nouveau riches* - фр. "нүвориши"). В США, во многих западноевропейских странах это была вторая половина XIX в. Аналогичный процесс развернулся и в России 1990-х гг., когда появились «новые русские». Однако демонстративное потребление не ограничено небольшой группой богатых. Основная масса людей не богаты и не бедны, но хотели бы сойти за богатых. Поэтому механизм показного потребления движет в первую очередь ими.

Показное потребление проявляется часто не только в качестве престижных предметов, но и в их количестве. Так, в США довольно распространено приобретение предметов с «узкой» специализацией. Человек, время от времени занимающийся физкультурой, может иметь целую коллекцию хороших кроссовок на все случаи жизни (для уличного кросса, для баскетбола, для гольфа, для езды на велосипеде и т.д.). Катающийся на велосипеде часто имеет несколько дорогих велосипедов разной специализации и разных годов выпуска (новые модели покупаются, а старые еще пригодны для использования). Аналогичным образом копятся коллекции автомобилей, количество которых также не соответствует нуждам реальной практики. Еще чаще, особенно у женщин, осуществляется смена одежды, которая представляет собой перманентный процесс.

Таким образом, для демонстрации высокого статуса используется весьма широкий набор предметов потребления, услуг, стилей жизни. В принципе, эту функцию может выполнять любой товар или услуга, имеющие высокую цену и открытые для более или менее широкого обозрения. Главный атрибут вещей, используемых для показного потребления, - их дефицитность, недостижимость (в том числе и финансовая) для широкой публики, которая может их наблюдать, но не иметь. Имеется набор предметов, которые веками выполняют функцию языка показного потребления. Это ювелирные украшения, меха, часы, жилища, средства передвижения и др.

В настоящее время исследователи все чаще обращают внимание на секторы и сегменты рынка, являющиеся передовыми рубежами его развития. К ним, безусловно, относится и рынок предметов роскоши. Исторически почти все предметы роскоши первоначально создавались в Европе, прежде всего, в Италии, которая традиционно является центром торговли. В то время как основная часть необходимых товаров производилась для внутреннего потребления, предметы роскоши производились, в основном, на внешний рынок, обеспечивая достаточно высокую прибыль. Сегодня рынок роскоши по-прежнему остается одним из самых высокодоходных и представляет собой довольно значимый сектор экономики.

В целом, в производстве нет такой сферы, где не производились бы элитные продукты. В условиях терциаризации экономики в мире происходит снижение процентного соотношения занятых в основных произ-

водственных отраслях по отношению к общему числу работающих, но при этом число работающих в секторе производства предметов роскоши и сферы оказания услуг растет. Роскошь является стимулом развития экономики различных форм [5, 22]. Она способствует появлению инноваций, создает рабочие места, развивает потребительский вкус и стиль. Хотя, безусловно, предметы роскоши функциональны с практической точки зрения, цена элитного товара непропорционально высока. При этом товар пользуется спросом. К примеру, средняя отпускная цена товаров холдинга «Луччи» по-прежнему в четыре раза превышает себестоимость. Это происходит потому, что цена сама по себе не является аргументом для покупки предмета роскоши – она, прежде всего, один из элементов позиционирования фирмы.

Бренды Cartier, Gucci, Hermes, Porsche, Este Lauder, Tiffany – символы высокой моды, дизайна, качества и очень высоких цен. Не только на производимые товары, но и на акции компаний-участников рынка *luxuries*. Последние несколько лет до мирового финансового кризиса 2008г. котировки компаний отрасли росли темпами, опережающими глобальный сектор потребительских товаров. С начала 2003г. общепринятый индекс сектора *luxuries* – MSCI World Consumer Discretionary – вырос на 40,21%, в то время как MSCI World Consumer Staples – только на 24,19% [3]. Объем продаж глобального рынка предметов роскоши – драгоценностей, одежды, часов, шампанского, косметики, машин, яхт – 80–100 млрд. долл. в год, и это не предел. Согласно прогнозам, следующие пять лет финансовое благосостояние миллионеров будет расти на 6,5% в год. Исключительную роль на рынке предметов роскоши играет бренд, который говорит о неповторимости товара и создает высокие барьеры для входа новых игроков. Ценители брендов обычно обладают высокой покупательной способностью вне зависимости от фазы экономического цикла. Последние 25 лет цены в секторе *luxuries* росли темпами, в 4–5 раз превышающими уровень мировой инфляции. В итоге бизнес генерирует существенные денежные потоки при высокой рентабельности капитала и низком уровне заемных средств.

Высокие цены, по которым, как правило, торгуются акции компаний этого сектора, определяются высокой динамикой продаж предметов роскоши. Например, у Hermes средний исторический индекс продаж P/E находится на уровне 30, но его акции только в 2005 г. поднялись на 46%. Объемы продаж Luxottica находятся на исторически пиковом уровне P/E 31, а акции компании – после прироста на 45% в 2005 г. подорожали в 2006 г. еще на 11%. Высокие цены на предметы роскоши связаны также с существенными рисками, обусловленными, прежде всего, глобальными потрясениями, которые замедляют экономический рост. Так, 11 сентября 2001 г. в день терактов в США акции Hermes обвалились на 36%, Porsche – на 44%, LVMH – на 50%, хотя такие падения создают предпосылки для выгодных покупок. Ведь уже к марту 2003 г. акции этих компаний не только восстановились, но и превысили прежние уровни: бумаги Hermes подорожали на 67%, Porsche – на 145%, LVMH – на 111% [3].

Мировой рынок предметов роскоши, пришедший в упадок из-за роста пессимистических настроений после событий 11 сентября 2001 г., переживал новый расцвет в течение всех 2000-х гг., вплоть до 2007г. в США и 2008г. – в других странах мира, когда начался мировой финансовый кризис, спровоцированный, в определенной мере расширением эффекта демонстративного потребления в США, в частности, приобретения недвижимости.

Исследования маркетинговой службы Bain&Company, проведенного по заказу итальянской ассоциации Altagamma, объединяющей 53 ведущих национальных производителей товаров высшего класса в области моды, дизайна, производства автомобилей, мебели, ювелирных изделий и деликатесных продуктов питания, показывают что в 2006 году рост мирового рынка товаров высшего ценового сегмента составил 9% и достиг 160 млрд евро (в 2005 г. рынок предметов роскоши вырос также на 9% до 146 млрд евро). Одежда занимает 32% рынка, духи и косметика – 23%, ювелирные изделия и часы – 20%, модные аксессуары (кожаные изделия, обувь, шелковые изделия и очки) – 19%, деликатесы – 3%, а остальные 3% приходятся на более узкие сегменты, такие как аксессуары для дома [6].

Крупнейшим рынком предметов роскоши до недавнего времени были Соединенные Штаты, где, например, в 2005 г. объем продаж составил 52 млрд евро (прирост 9%). При этом на американском рынке европейские бренды стабильно доминируют над отечественными. Сама Европа с объемом рынка 50 млрд. евро находится на втором месте (рост на 7%). Значительную часть роста на этом насыщенном рынке обеспечивают туристы из Японии, Китая, России и Индии. Япония, традиционный партнер продавцов роскоши, в 2005г. продемонстрировала рост на 11%, в основном за счет товаров категории «доступная роскошь» и продукции наиболее известных глобальных брендов. Настоящим прорывом в середине 2000-х гг. стала Азия (страны помимо Японии), где при объеме рынка всего 15 млрд. евро наблюдался рост в 16%, причем, в Индии – 25%, а в Китае – 70%.

Россия в качестве самостоятельного игрока пока не фигурирует, но наряду с Китаем и Индией – это один из развивающихся рынков роскошных товаров. В 2007г. итальянский экспорт в Россию вырос на 45%, в то время как в целом объемы экспорта Италии увеличились лишь на 11%. При этом подавляющая часть ввозимых из Италии товаров относится к предметам роскоши.

Безусловно, не все сегменты рынка роскоши развиваются одинаково высокими темпами. Наибольший прирост объема продаж обеспечило производство кожаных изделий, в том числе сумок, где показатель роста составил 18% (в США и Японии он был выше – 20%). Хорошо продавались драгоценности (12% роста благодаря возрождению сегмента «суперроскоши») и часы (11%). Мужская одежда продавалась лучше женской (12% против 11%). При этом и среди мужчин, и среди женщин хороший сбыт имели линии «облегченного» ценового сегмента, в том числе линии дорогой спортивной одежды. В то же время дорогая представительская одежда продавалась в основном в сегменте мужской моды. Аналогичная тенденция наблюдается на рынке белья (10% роста) – мужчины испытывают все большее пристрастие к белью престижных марок, а женщины чаще склонны делать выбор на основе соотношения цена-качество. Индустрия дорогой качественной обуви,

несмотря на рост 11%, по нашему мнению, переживает застой, углубившийся в условиях мирового финансового кризиса. Еще хуже обстоят дела на рынке косметики и парфюмерии, где рост в 2007 г. составил всего 4%. Этот сегмент рынка наиболее демократичен и испытывает влияние тенденций скорее массового потребительского рынка, а не рынка роскоши.

Инвестиционный банк Merrill Lynch разработал новый индекс, в расчете которого будут участвовать акции компаний, специализирующихся на мировых люкс-брендах, а также так называемых lifestyle-брендах (брендах, связанных с роскошным образом жизни) [2]. Новый индекс ML LifeStyle – это первый торгуемый на бирже инструмент, созданный специально для того, чтобы охватить сектор люкс-брендов, а также акции широкого круга компаний из других развитых секторов рынка, среди которых такие направления, как автомобили, вина и алкогольная продукция, ювелирные изделия, путешествия, розничная торговля и предоставление финансовых услуг лицам с высоким доходом. Сейчас он включает динамику акций таких компаний, как Christian Dior, Bulgari, Harley-Davidson и Royal Caribbean Cruises. В расчет индекса будут включены от 15 до 50 компаний-эмитентов. Пересмотр структуры индекса будет производиться два раза в год в первый день торгов февраля и августа. Индекс рассчитывался в тестовом режиме с января 2000 г. на основе главных базовых показателей для мирового потребительского сектора, а именно на основе индекса MSCI World Consumer Discretionary index. Превышение индексом среднерыночных показателей в 2007г. составило почти 8%, несмотря на схожую волатильность и более высокую дивидендную доходность, которая в среднем на 20% выше. Эти показатели иллюстрируют теоретическую эффективность индекса, а также стоимость тех брендов компаний, производящих предметы роскоши и дорогостоящие модные товары.

Рынком, на котором проникновение модных и дорогих брендов наиболее значительно, была до последнего времени Япония, за которой следовали Италия, Франция и Великобритания. Очевидно, в посткризисный период главным источником роста для сектора дорогостоящих товаров станут крупные развивающиеся страны. По оценкам, к 2014 г. китайские потребители могут занять первое место в мировом рейтинге покупателей модных и дорогих товаров и обеспечить 25% от общего объема продаж в данном секторе.

Объем рынка предметов роскоши на Ближнем Востоке к 2010 г. достигнет 100 млрд. долл. и составит примерно 10% от ожидаемого на этот период объема глобального рынка (1 трлн. долл.). Ближневосточный регион – один из наиболее динамично развивающихся в данной сфере, не исключено, что после кризиса и подъема конъюнктуры мирового рынка нефти он достигнет масштабов рынков США и ЕС. Если рост мирового рынка в среднем составляет 8–10% в год, то рынок Ближнего Востока увеличивался в последние годы на 10–15%. Это вызвано тремя основными факторами. Во-первых, в отличие от Европы и Северной Америки, где главные потребители предметов роскоши – люди в возрасте от сорока лет, в ближневосточном регионе это молодежь от двадцати лет. Таким образом, численность потенциальных покупателей значительно увеличивается, особенно с учетом того, что именно на Ближнем Востоке одно из самых молодых обществ в мире. Во-вторых, высокие цены на нефть в 2000-е гг. были главным фактором роста доходов населения региона. В-третьих, хотя в последние годы стоимость благородного металла росла в среднем на 8% в год, в ближневосточных странах его цена оставалась сравнительно низкой (из-за традиционной налоговой политики местных властей).

В России рынок товаров класса люкс – дорогой одежды, часов и ювелирных украшений – возник больше 10 лет назад и с тех пор вырос в десятки раз. Продажи предметов роскоши росли даже в 1998 г., когда большинство внутренних рынков сжималось. Владельцы салонов и бутиков оценивают оборот своего сектора в одной Москве в 1–1,5 млрд. долл. в год. Но рынок этих товаров далек от насыщения. Средняя торговая наценка в столичных бутиках составляет 200–250%, а рентабельность сравнима с рентабельностью нефтяных компаний – примерно 30% от оборотов. Еще одна особенность рынка luxury – все товары этого сегмента импортируются.

Для новой российской элиты, сформировавшейся из представителей самых разных групп в очень сжатые сроки и в условиях негативного отношения со стороны других слоев населения, предметы роскоши являлись практически безальтернативным признаком групповой самоидентификации. Знаковые атрибуты статуса, доступные из-за своей высокой цены и труднодоступности лишь кругу самых обеспеченных покупателей, легко позволяли отличить «своего» от «чужого», помогали очертить границы нового класса и отражали складывающийся комплекс превосходства, свойственный членам любого элитарного круга. Первые операторы российского luxury-рынка получали сверхприбыли благодаря четкому пониманию основного закона «нуворишеского шика»: реальная стоимость, практическая и эстетическая ценность товара не имеют никакого значения – он все равно будет являться престижным атрибутом, если позволяет владельцу чувствовать себя внутри границ избранного круга.

В течение прошлого десятилетия культура потребления элитной атрибутики эволюционировала, а сам рынок luxury становился все более цивилизованным. Представители богатой прослойки все чаще стали выезжать за границу, а внутри страны социальная структура общества стала более сложной: чтобы отличаться от мелких уголовников и представителей нарождающегося среднего класса, которые теперь тоже могли себе позволить подержанную иномарку, требовался «подлинный» люкс. И тогда на российском рынке начали развиваться дистрибьюторские системы западных производителей luxury-продукции. Со временем поддерживать дистанцию с остальным обществом становилось все дороже, началась дифференциация внутри самого имущего класса. Рынок требовал знаковых атрибутов, отличающих владельцев очень больших состояний от просто богатых людей, влиятельных политиков – от высших представителей шоу-бизнеса, а топ-менеджеров – от процветающих торговцев мандаринами. Одновременно усложнялись системы негласных правил dress-code, отличающих высший класс от high middle и одну группу VIP-потребителей от другой. К настоящему моменту внутреннее расслоение потребителей luxury достигло таких масштабов, что профессионалы фэшн-рынка, например, используют в работе целую систему «коэффициентов консервативности». Поступившим в продажу моделям обуви, одежды и аксессуаров присваиваются индексы от 1 до 10 – в зависимости от степени

строгости или экстравагантности стиля. Профессиональная принадлежность покупателей также ранжируется по шкале – от госчиновников до свободных художников: опытный продавец не станет предлагать финансисту запонки, более уместные для человека, живущего на творческие гонорары. В последние годы эксперты отмечают новую тенденцию: универсальные атрибуты элитарности вытесняются, и им на смену приходят индивидуальные культуры потребления *luxury*.

Новые игроки до последнего времени приходили на этот рынок не столько в надежде на большие прибыли, сколько из-за ореола элитарности и престижа *luxury*-бизнеса. Со времен эпохи нуворишества норма прибыли даже самых успешных компаний не превышала 30%, но инвесторов это не смущало. Многие из них уже состоялись как бизнесмены в отраслях, ориентированных на массовый спрос, развертывание бизнеса в этом секторе являлось для владельца продолжением его страстной любви к красивым вещам и попыткой приобщить к своему дорогому увлечению как можно больше людей, располагающих для этого достаточными финансовыми возможностями. Некоторые из ниш, открытых новыми игроками, оказались крайне востребованными элитой. Например, на рынке частных яхт, которого еще в начале 2000-х гг. не существовало, до 2008г. продавалось 500-600 недорогих (от 0,5 млн. долл.) судов ежегодно и порядка 50 лодок VIP-класса.

Если в ассортименте товаров *luxury* и уровне культуры их потребления российский рынок все еще отстает от западных, быстро сокращая дистанцию, то искусство обслуживания VIP-клиентов отечественными профессионалами освоено давно. Люди, добившиеся высокого положения в обществе и сумевшие заработать большие деньги, имеют ярко выраженную индивидуальность, и с этим приходится считаться. Современный *luxury*-рынок предлагает состоявшимся людям вещи, безусловно, стильные, которые в большинстве случаев страхуют владельца от возможности выглядеть нелепо или вульгарно. Однако с развитием культуры потребления *luxury* возникает все больше правил и условностей, несоблюдение, которых с головой выдает новичка.

По оценке торговцев, у московских бутиков не более 100 тыс. клиентов, лишь половина из которых покупают дорогие вещи постоянно. При этом 30-40% московских покупателей предметов роскоши – провинциалы или жители СНГ. Владельцы некоторых бутиков считают, что российский *luxury*-рынок все еще далек от насыщения и рост продаж на нем напрямую зависит от развития их торговой инфраструктуры. Однако докатившийся до России в сентябре 2008г. мировой финансово-экономический кризис к концу 2008г. снизил цены на элитное жилье в Москве на 40%. Очевидно, и другие сегменты рынка роскоши пострадают от кризиса в наибольшей мере.

Таким образом, основным фактором формирования рынков предметов роскоши является престижное (демонстрационное) потребление, при котором товар оценивается не по его потребительным качествам, а по высокой цене. Постоянное увеличение количества миллионеров в мире обеспечивает высокие темпы прироста этого рынка. Мировой рынок предметов роскоши, пришедший в упадок после событий 11 сентября 2001 года, пережил новый расцвет в течение 2000-х гг., но с 2008г., как и все составляющие мировой и национальных экономик, находится в кризисе. Пролонгирование исторических посткризисных трендов показывает, что перспективы его роста с 2010г. достаточно высоки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С108.
2. Индекс для роскоши // Эксперт. 2007. 17 апреля.
3. Ле Галь С. Акции de luxe // SmartMoney. 2006. 10 апреля 2006 г.
4. Петти В., Смит А., Рикардо Д., Кейнс Дж., Фридмен М. Классика экономической мысли: Сочинения. - М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. С.125.
5. Райцле В. Роскошь – источник благополучия. Будущее глобальной экономики. М., Альпина Бизнес Букс, 2005. С22.
6. Роскошь выросла на 10% // Эксперт. 2006. №41.
7. Campbell C. The Sociology of Consumption // Miller D. Acknowledging Consumption. Review of New Studies. – London, N.Y., 1995.

ВЛИЯНИЕ ФОРМАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ НА РАЗВИТИЕ КОПРОРАЦИЙ: МИРОВОЙ ОПЫТ И РОССИЙСКАЯ МОДЕЛЬ

ГОРЕЛЬКОВА О.А.

Саратовский государственный социально-экономический университет,
соискатель кафедры институциональной экономики, e-mail: niksar2008@ya.ru

В статье рассматриваются модели влияния формальных институтов (системы права) на развитие корпоративного сектора. Особое внимание уделено сравнительному анализу двух основных традиций – англо-саксонского, и романо-германского права и спецификации России в данном контексте.

Ключевые слова: формальные институты, корпоративный сектор, права собственности
Коды классификатора JEL: K 22, O 16

Вопрос о построении любых экономических моделей, особенно применительно к России, всегда вызывал много споров среди политэкономов. Главным краеугольным камнем обсуждений является выделение опре-

деляющего классификационного критерия, который четко разграничит одну модель от другой. Для представленной классификации моделей влияния формальных институтов на развитие корпоративного сектора базовым критерием является наличие традиций «гражданского» права (Франция, Германия, Россия и др.) или «общего» права (Англия, США и др.). Некоторые исследования не ограничиваются только данными традициями и видят основополагающий вектор во влиянии римского права. Такой контекст позволяет выделить от двух до четырех моделей: романо-германская (континентальная, кодифицированная,) и англо-американская (островная, «общего права»); французская, германская и англо-американская; французская, германская, скандинавская и англо-американская [4, pp. 1-30].

Базовая концепция ограниченной ответственности находит разную степень реализации. В одних странах «железный занавес» между корпорацией и ее акционерами остается практически непроницаемым. В других корпоративное законодательство более мягкое. Если обратиться к англосаксонской ветви права, то корпоративная философия преимущественно основывается на фидуциарных отношениях (формирующихся на личном доверии) между акционерами и управляющими. Европейская или континентальная ветвь, превозносит тезис о том, что «то, что хорошо для корпорации, может быть плохо для ее акционеров».

Континентальную Европу и Россию объединяет использование распространенной классификации формальных институтов на публичные (система государства и его взаимодействие с частными лицами) и частные. Частные институты, в свою очередь, делятся на две части: гражданские (общие нормы, регулирующие отношения частных лиц) и торговые (отношения частных лиц в контексте извлечения прибыли).

Для некоторых стран романо-германской традиции характерен также «дуализм» частных формальных институтов. Так, например, в таких странах как Франция, Германия, Испания, Греция, Турция, Япония Гражданский и Торговый кодекс разграничены между собой. Россию же, как и Швейцарию, и Италию характеризует «монистическое» частное право, когда регулирование торговых отношений регламентируется вышестоящим Гражданским кодексом.

По французскому варианту, согласно которому когда разрабатывается специальный закон о компаниях, первой среди стран Восточной Европы пошла Венгрия (имеется в виду «закон о хозяйственных обществах» 1988 г., поправки 1991 г.). Конечно, закон о хозяйственных обществах Венгрии был в меньшей степени детальным по сравнению с французским вариантом. Так в зону его регулирования наряду акционерными обществами входили также товарищества с ограниченной ответственностью. Аналогичные законы, были приняты в странах бывшего соцлагеря: Казахстан, Монголия, Украина и др.

Тем не менее, отдельные примеры не дают цельной картины и не позволяют четко выделить, что конкретно характеризует каждая модель и в чем конкретно заключено различие между ними. В контексте данной проблематики группа ученых Гарвардского университета провели анализ и сравнение эффективности систем формальных институтов применительно к корпоративному сектору 49 стран мира (отметим, что в их обзора были исключены страны, относящиеся на тот момент к переходному типу) с точки зрения защиты прав инвесторов. Приведем три основных вывода данного исследования » [2, pp. 32-35, 40-43].

Во-первых, принимая во внимание существенные различия корпоративного законодательства, последнее, в большинстве случаев дает инвесторам сравнительно ограниченный набор возможностей. При этом системы формальных институтов стран, характеризующихся традициями «общего права», предоставляют инвесторам более эффективные защитные механизмы по сравнению со странами «гражданской» традиции. Так по результатам эмпирического анализа французская модель в контексте защиты прав инвесторов оценивается как самая нестабильная, в то время как модели Германии и стран Скандинавии занимают некое среднее положение.

Во-вторых, выделены кардинальные различия в отношении исполнения законодательства. Так германская и скандинавская модели отмечены как наилучшие по уровню исполнения законодательства. Этот показатель вполне высок в странах, базирующихся на традициях «общего права». Однако снова довольно низок во французской модели.

В-третьих, выявлена четкая зависимость между качеством защиты прав инвесторов и уровнем концентрации акционерного капитала. В большинстве случаев средний показатель концентрации владения акциями у 3 крупнейших акционеров довольно высок и составляет 46%. Эти данные подтверждают первый вывод о низком уровне защиты прав инвесторов в большинстве правовых традиций. Дисперсия собственности в таких компаниях – это миф. Даже в США этот показатель для 10 наиболее капитализированных компаний составляет 20% . по суммарным оценкам уровень концентрации менее 30% отмечен только в США, Австралии, Великобритании, Тайване, Японии, Корее и Швеции. Очень высокий уровень концентрации характеризует страны французской модели (так для 10 крупнейших частных компаний 54% акций принадлежит 3 крупнейшим акционерам), тогда как между другими группами различие не представляется критичным. Наименьшая концентрация отмечена в странах германской модели - 34%. В скандинавских странах этот показатель достигает 37%, а странах «общего права» - 43%.

Комментируя полученные результаты, ученые Гарвардского университета выдвинули гипотезу о том, что, что высокая концентрация собственности служит не чем иным, как адаптационной реакцией на низкий и малоэффективный уровень защиты прав инвесторов в рамках национальной модели корпоративного управления. Напротив, высокие стандарты бухгалтерского и финансового учета, жесткие механизмы защиты прав акционеров и кредиторов и высокая эффективность исполнения законодательства имеют отрицательную корреляцию с уровнем концентрации собственности. В дополнение они пришли к заключению, что высокий уровень концентрации характеризует слабость и относительную неразвитость развития рынка капиталов. Они усматривают положительную корреляцию с тем фактом, что слабая правовая защита мелких инвесторов лишает мобилизации необходимых и достаточные капиталов.

Опираясь на вышеприведенные выводы и данные, можно предположить, что актуальная проблема привлечения инвестиций на приватизированные предприятия не будет решена (в рамках институционального анализа, т.е. абстрагируясь от макро- и микроэкономических условий) даже по завершении процессов борьбы за контроль в новых корпорациях. Концентрация владения, характерная для процесса борьбы за контроль, может расцениваться как способ адаптации нового собственника, но не дает никаких гарантий для новых потенциальных инвесторов в условиях слабого правового регулирования.

Другой важнейший вывод состоит в том, что попытки ускоренного развития в России и других странах, до недавнего времени характеризовавшиеся переходным типом экономики, в которой корпоративный сегмент рынка ценных бумаг будет малоэффективен до тех пор, пока они не будут опираться на постоянное совершенствование механизмов защиты инвесторов и системы исполнения законодательства.

Учитывая сказанное, следует выделить ряд отличий в генеральных тенденциях становления формальных институтов. К примеру, группа экспертов, исследуя корпоративное право (с точки зрения установления и следования правилам игры фирмой) в РФ и странах с развитой экономикой выявляют тенденцию общего права, связывая последнюю с трансформацией экономики от плана к рынку с поправкой на то, что в России отмечается стимулирование сферы влияния корпоративного права. В целом, несмотря на указанные выше различия, сложившиеся общемировые тенденции становления и развития формальных институтов, регулирующих деятельность корпоративного сектора, нуждаются в дальнейшем совершенствовании, а именно: [1, pp. 110-120, pp. 81-83]:

- ужесточение требований «прозрачности» деятельности корпораций;
- расширение правомочий органов управления акционерным обществом и одновременное усиление контроля за органами управления со стороны акционеров;
- усиление внимания проблемам трансформации акционерного общества;
- ужесточение регулирования связей между различными юридически независимыми, но экономически взаимосвязанными корпорациями;
- стимулирование законодательных инициатив по защите прав мелких акционеров;
- совершенствование законодательства по защите прав кредиторов корпорации;
- ужесточение процедуры эмиссии акций, изменения уставного капитала, внесение требований невозможности увеличения прибыли за счет основного капитала;
- сближение правового статуса акции и облигации и другие.

Приведенный перечень указывает на необходимость преобразований не только для России, но для стран Центральной и Восточной Европы (далее ЦВЕ), в которых преобразования формальных институтов уже достигли определенного качественного уровня. Однако тут же возникает проблема расхождения в траекториях институциональной эволюции стран ЦВЕ и России.

Решение этого вопроса можно найти в неинституциональной экономике, согласно которой формальные и неформальные правила игры могут быть дифференцированы по качеству и своей внутренней согласованности, а также способности институциональных механизмов обеспечивать выполнение последних. В этой связи, как раз недостаток действенных и адекватных механизмов исполнения права объясняет, почему в российском контексте большинство законов и контрактных отношений действуют не автоматически, как в принципе должны формальные институты, а принимая во внимание ресурсное обеспечение вовлеченных институциональных акторов, с целью стимулирования или сдерживания их влияния.

Яркий образец подобной стратегии - система корпоративного законодательства РФ. Как показывает сравнительный анализ, по количеству формальных институтов, регулирующих работу корпоративного сектора, Россия принадлежит к лидерам. Юридически российские акционеры защищены от незаконных действий со стороны менеджмента надежнее немецких или французских акционеров. Но на практике мы видим явное противоречие: хорошо разработанные (в большинстве случаев) законы существуют параллельно с недопустимо низким уровнем защиты прав инвесторов и с плохо скрываемым использованием насильственных методов борьбы при разрешении корпоративных конфликтов [3, pp. 85-90].

Если обратиться к аналогии со спортом, то можно констатировать, что в институциональном «игровом пространстве» главной трудностью является не обновление правил, которые уже устарели, а наличие судей, которые бы вели себя честно и неподкупно, назначая штрафные удары, и не шли на сговор с командами. Иными словами, когда ставится цель установить четкую систему верховенства закона, то принятие даже описанного идеальным образом закона является гораздо проще, чем обеспечение его работы в действительности. Далеко не последнюю роль в данном процессе играет противоположность непосредственно «правилам игры», поскольку механизмы принуждения к исполнению права плохо поддаются импортированию. В исключительных случаях их возможно заимствовать в готовом виде. В большинстве случаев их необходимо вырабатывать самостоятельно из уже имеющегося материала.

В практике экономической теории имеются исключения, которые лишь в очередной раз подтверждают правило. Одним из наиболее показательных примеров являются послевоенные реформы в Германии и Японии. Без сомнения, для этих стран большое значение имели и существенная финансовая помощь США, и поддержка западных государств в обновлении и переработки систем законодательства, и довольно малый период отсутствия реального действия рыночных законов. Однако важен тот факт, что сам процесс системной трансформации претворялся в действие под жестким и пристальным контролем власти. Именно власть была той инстанцией, ограничивающей оппортунистическое поведение и обеспечивающей соблюдение разрабатываемых и внедряемых правил и процедур на протяжении начальных этапов переходного периода.

Применяя ту же логику нетрудно предположить, что страны ЦВЕ изначально были в более выгодном положении, нежели Россия. И дело не только в силе уже имеющихся обычаев поведения, не противоречащего

правилам, а в уровне консолидации общества и т.д. Данные страны имели сильные дополнительные стимулы к тому, чтобы как можно скорее начинать следовать в «правом поле» и налаживать требуемые для этого механизмы выполнения и следования формальным правилам игры. Роль так называемого внешнего фактора играла понятная всем цель в виде неделимой Европы, скорейшей интеграции и унификации правовых систем в соответствии со сложившимися европейскими институтами. Гармонизация законодательных баз с государствами-членами Европейского союза не только оставляла им возможностей для импровизаций, но и обязывала проявлять последовательность и жесткость при формировании дисциплинирующих механизмов, созданных для защиты новых формальных институтов.

В заключении необходимо подчеркнуть, что экономика России в целом и ее корпоративный сектор в частности еще не в полной мере следуют в соответствии с механизмами, которые регулируют эффективность следования формальным нормам и правилам, с использованием транспарентных и унифицированных процедур. Основная причина тому - отсутствие действенных механизмов соблюдения законов и контрактных отношений. Их формирование и развитие было затруднено многими факторами, основными из которых являются: чрезвычайно высокая степень неопределенности, возникающая в начале реформ; слабость традиций исполнения предписаний закона; идеологическая неопределенность в обществе; слабость политической воли властных структур; отсутствие внешнего ориентира и, наконец, общая слабость стимулов, побуждающих к движению заданной цели. В этом смысле согласимся с мнением историка В. Хуторского о том, что «российскому обществу скорее присуща традиция подчинения не законам и правилам, а распоряжениям и приказам». Это высказывание гласит, что в современных реалиях отсутствие надежных механизмов защиты и контроля ведет к тому, что формальные институты перестают действовать автоматически и как следствие обрастают неформальными нормами и правилами и используются как инструменты при проведении нелегальных сделок и операций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью. Сборник зарубежного законодательства. Отв. ред. В.А. Туманов. М., БЕК, 1995., Board Directors and Corporate Governance: Trends in the G7 Countries over the Next Ten Years. Oxford, 1992.
2. La Porta, R., Lopez-de-Silanes F. & Shleifer A. 2006, 'What works in securities laws?', Journal of Finance, vol. 61, no. 1., La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. & Vishny R.W. 1997, 'Legal determinants of external finance', Journal of Finance, vol. 52, no. 3, La Porta, R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A. & Vishny R.W. 1998, 'Law and Finance', Journal of Political Economy, vol. 106, no. 6.
3. Pistor K. The evolution of legal institutions and economic regime transformation.-Bank Conference on Development Economics in Europe on Governance, Equity and Global Markets. Paris, 1999.
4. Siems, M. M. 2006, 'Legal Origins: Reconciling Law & Finance and Comparative Law', Centre for Business Research, University Of Cambridge, Working Paper, no. 321.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНТЕРЕС РАБОТНИКА И СПОСОБЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

ГОНЧАРОВА Е.В.

В условиях развитой рыночной экономики используются многообразные способы реализации экономического интереса работника, нашедшие отражение в моделях управления предприятием. Наиболее распространенными являются «американская» и «японская» модели, в которых учтены особенности исторического и экономического развития двух стран и, в первую очередь, сформированная веками ментальность населения.

Ключевые слова: экономический интерес работника; система стимулов и мотивов; условия труда

Коды классификатора JEL: J 53, J 83

Экономический интерес работника предопределен спецификой производственных отношений. В процессе производства он реализует свою способность к труду и заинтересован в том, чтобы его рабочая сила была оплачена работодателем в соответствии с ценой, вмененной рынком. На рынке труда экономическому интересу работника противостоит работодатель с интересом достижения максимизации прибыли и уровня заработной платы, соответствующей факторной цене. В условиях развитой рыночной экономики используются многообразные способы реализации экономического интереса работника, нашедшие отражение в моделях управления предприятием. Наиболее распространенными являются «американская» и «японская» модели, в которых учтены особенности исторического и экономического развития двух стран и, в первую очередь, сформированная веками ментальность населения.

Так, характеризуя личность работника в Японии, необходимо отметить, что в иерархии ценностей японцев труд стоит на первом месте. Они испытывают удовлетворение от хорошо выполненной работы, адаптированы к условиям жесткой дисциплины, высокого ритма, напряженности труда и согласны на сверхурочную

работу. Это сформировало комплекс правил, отход от которых вызывает у работника недовольство. В рамках первичных производственных подразделений используются коллективные формы организации труда, сформировавшие «социального человека» со специфической системой стимулов и мотивов. Стимулы реализуются через заработную плату, условия труда, стиль руководства, межличностные отношения. Мотивами к высокопроизводительному труду являются успехи работника, признание его заслуг, служебный и профессиональный рост, степень делегируемой ему ответственности, возможность реализовать творческий потенциал. Отношение японцев к понятию «социальный человек» является более гибким по сравнению с американцами. Японцы учитывают сложившуюся ситуацию и приспосабливаются к ней. В отличие от работников других стран они не стремятся к безусловному выполнению правил, инструкций и обещаний, поскольку отношения со своими партнерами строят на основе доверия.

До возникновения и развития капиталистических отношений в Японии сложилось уравнилительное вознаграждение за труд в сельской общине, оставившее глубокий след в японском национальном характере. В процессе становления индустриального производства были разработаны системы мотивации труда с учетом сложившегося стремления работников к уравнилительному распределению, с одной стороны, и личного вклада каждого, с другой. При принятии на работу устанавливается одинаковый размер оплаты труда, который впоследствии увеличивается в зависимости от стажа работы на данном предприятии. Сильнейшим мотивом к трудовой деятельности в Японии является «корпоративный дух», под которым понимается «слияние» с фирмы и преданность ее идеалам. В его основе лежит психология группы, ставящей интересы группы выше личных интересов отдельных работников.

Каждая японская фирма состоит из множества групп, которые ориентированы на ее цели и задачи. Цель функционирования японской фирмы формулируется как «гармония и развитие». Работая на цели фирмы и ощущая себя ее частью, каждый японец понимает, что он работает на группу и на себя. Особенно внимательно японцы отслеживают свое положение в группе. Они чутко реагируют на изменение места в ней каждого человека и «...стараясь не переступить очерченные для каждого из них границы» [2; с.59].

Примерно на трети крупных промышленных предприятиях Японии задействована система «пожизненного», а точнее, долговременного найма. Ее суть состоит в ежегодном однократном (как правило, весеннем, что связано с выпуском специалистов средними и высшими учебными заведениями) приеме на работу на условиях гарантирования занятости вплоть до ухода на пенсию (до 60-65 лет). Это означает, что до достижения пенсионного возраста работник не может быть уволен по инициативе администрации, если он неоднократно и грубо не нарушал свои трудовые обязанности или не совершал тяжкие уголовные преступления. Увольнение считается суровым наказанием, так как индивид теряет возможность получить работу на других предприятиях, где подобные кандидатуры обычно даже не рассматриваются. В лучшем случае уволенный по инициативе администрации трудоустраивается на «второразрядном» предприятии, где существенно ниже заработная плата и, как правило, отсутствуют гарантии занятости. При такой системе долговременного найма работник ощущает, что его благополучие в долгосрочной перспективе напрямую зависит от благополучия предприятия, руководство которого в свою очередь осознает, что процветание корпорации находится в непосредственной зависимости от продуктивности труда занятых, их добросовестности, инициативности, деловой и личностной порядочности. В этом контексте естественно продвижение работников по служебной лестнице в соответствии с их трудовым стажем на предприятии.

При такой системе взаимоотношений обеспечивается не только сильная трудовая мотивация, но и долговременная заинтересованность работника в процветании корпорации. Более того, работник считается членом «производственной семьи», а не обычным «наемником», поэтому его ответственность и права далеко выходят за рамки основных трудовых обязанностей. Иными словами, работника нанимают не просто для исполнения конкретных производственных функций, а для использования «целиком», побуждая раскрывать все свои способности, реализовывать весь профессиональный и человеческий потенциал в интересах данного предприятия. Так, многие крупные компании ориентируются на обучение работников по широкому кругу профессий в рамках своего профиля, что позволяет проводить ротацию труда. В настоящее время ротация труда вместе с повышением его привлекательности на новых рабочих местах (лучшие перспективы самовыражения в процессе труда, большие возможности карьерного роста, и т.п.) рассматриваются в Японии в качестве одного из важных условий усиления мотивации труда и оздоровления социального климата в коллективе.

В последнее время в японской практике организации занятости происходят существенные изменения. Не отказываясь от системы «пожизненного» (долговременного) найма, многие компании стали шире применять труд «нерегулярных работников», которые заняты на условиях временного контракта и неполного рабочего времени. Число подобного рода работников на промышленных предприятиях колеблется в пределах 5-10% от общего количества занятого в них мужского персонала. В банках и в страховых компаниях это число превысило 20%. Еще большее распространение подобная практика найма персонала получила в мелких фирмах. Однако японские работники больше стремятся работать в фирмах, практикующих систему «пожизненного найма». Работник, уволенный с такой фирмы, воспринимает свое положение как катастрофическое, унижающее его в социальном плане. Сам факт увольнения всячески скрывается от семьи и родственников, которые «...в силу сложившихся традиций смотрят на него как на изгоя, у которого недостаточно знаний, профессионализма, способностей и старания» [5; с.21].

Система «пожизненного найма» очень выгодна как предпринимателям, так и работникам. Предприниматели приобретают верных и преданных работников, готовых трудиться на благо фирмы с наибольшей отдачей. «Пожизненно нанятые» испытывают чувство глубокого удовлетворения от того, что получили признание их способности, образование и уровень подготовки. У работника появляется чувство уверенности в завтрашнем дне, к фирме он проникается чувством благодарности, преданности и привязанности. На протяжении всего периода трудовой деятельности работники чувствуют себя должниками фирмы. В связи с этим японскую

систему «пожизненного найма» следует рассматривать как мощное средство формирования экономического интереса работника. Получение гарантий сохранения рабочих мест снижает опасения потерять работу в процессе непрерывного технологического совершенствования производства. Кроме того, работники скорее поступятся краткосрочными выгодами для себя в пользу создания более эффективной организации в будущем. По достижению пенсионного возраста возможны следующие варианты трудоустройства:

- остаться на своем предприятии, если оно в этом заинтересовано, но уже на условиях срочного трудового контракта;
- перейти на другое предприятие на условиях срочного трудового контракта;
- совмещать работу на своем и другом предприятиях;
- завести свое дело, если позволяют финансовые возможности;
- существовать на весьма скромную, по японским понятиям, государственную пенсию и/или на сбережения, а также на средства своих детей.

В отличие от японской, в американской системе краткосрочного найма работника связывает с предприятием только трудовой контракт, определяющий объем взаимных прав, обязанностей и ответственности сторон. Американский работник не настолько предан компании, как японский, даже работая в команде. Поэтому в условиях бригадной формы организации труда учитывается его индивидуальная направленность.

Коллективные формы организации труда получили широкое распространение в США в середине 60-х годов 20 века. В то время во многих организациях управляющие начали экспериментировать с некоторыми из появившихся теорий человеческих отношений с целью реструктуризации производственной среды. Для снижения сопротивления рабочих организационным изменениям, происходивших в корпорациях, разрабатывались программы повышения «качества трудовой жизни», с помощью которых они привлекались к разработке стратегии ее развития, обсуждению вопросов рационализации производства, решению разнообразных внешних и внутренних проблем.

Идея создания бригадных методов организации труда и кружков контроля качества принадлежит американским специалистам по прикладной статистике У. Демингу и Дж. Джурану. Однако впервые кружки контроля качества стали широко применяться в Японии. И только во второй половине 70-х гг. они получили распространение в американских корпорациях. Так, рабочим, выполнявшим слишком простые, повторяющиеся операции, добавляли новые задания. Расширение круга обязанностей работника на уровне его компетенции называлось «расширением труда». Отдельные работники получали большую свободу действий при выполнении последовательных операций, что было названо «обогащением труда». Более того, организации применяли различные формы матричной системы управления, которая позволяет преодолевать традиционные барьеры в иерархической цепи инстанций, увеличивать взаимодействие и сотрудничество всех уровней управления. Одновременно начались эксперименты с участием небольших групп рабочих в управлении, которые впоследствии стали известны как кружки качества.

К концу 70-х гг. прошлого века в США обратили внимание на более динамичное развитие в Японии кружков качества и на способность японской модели управления обеспечивать сотрудничество с рабочими. Так, в 1965 г. было зарегистрировано около 5 тыс. «кружков контроля качества», охватывающих более 70 тыс. человек; в 1975 г. – 72,5 тыс. кружков, с численностью 723,2 тыс. рабочих; в 1980 г. – 115,2 тыс. кружков, с численностью 1 млн. 62,8 тыс. человек [1; с.34].

В Японии кружки качества стали составной частью подразделений предприятия, а не подобием экспериментального нововведения американских фирм, и предполагали еженедельные обсуждения рабочих с цеховыми мастерами проблем качества продукции. Теоретическим обоснованием японских кружков качества явилась концепция А.Маслоу и Е.Нисибори, определяющая четкую иерархию человеческих потребностей. Так, по мере удовлетворения потребностей одного уровня они перестают служить мотиваторами, возникают новые потребности более высокого уровня. Поскольку с развитием человека как личности расширяются его потенциальные возможности, потребность в самовыражении никогда не может быть полностью удовлетворена. Поэтому процесс изменения мотивации поведения через удовлетворение потребностей бесконечен. Для того, чтобы у конкретного работника сохранялась мотивация к труду, фирма должна создавать условия для удовлетворения его важнейших потребностей.

Вовлечение работников в процессы подготовки и принятия управленческих решений, равно как и контроль за их выполнением, в Японии осуществляется не на основе реализации прав собственности (прав работников как акционеров или пайщиков своего предприятия), а их трудовых прав как участников процесса производства товаров и услуг. В этом отношении Япония отличается от многих других развитых и с переходной экономикой стран, в которых вовлечение работников в управление обусловлено их участием в имуществе (капитале). Данное обстоятельство представляется тем более интересным, что уже к концу 80-х годов более 90% всех японских предприятий, зарегистрированных на фондовых рынках страны, были охвачены «Мошикабукай» – аналогом известной программы наделения работников акциями своего предприятия, появившейся в Японии гораздо раньше, чем в США. В настоящее время в этой программе принимают участие до 50% работников японских фирм. Однако их доля в капитале предприятий, как правило, не превышает 5-10%. Что касается участия работников в управлении на основе трудовых прав, то, согласно различным оценкам, 60–80% рабочей силы страны приходится на предприятия, менеджеры которых активно вовлекают работников в управленческий процесс.

В рамках «совместных консультаций» осуществляется обсуждение представителями администрации и работниками (в лице профсоюзов) вопросов, непосредственно затрагивающих интересы работающих. Это размер заработной платы, продолжительность рабочей недели, условия труда, и др. На собраниях работники заслушивают поверенных работодателя, разъясняющих суть решений, принятых или готовящихся администрацией, активно участвуют в их обсуждении. Последнее слово обычно остается за представителями работо-

дателя, однако нередко используется принцип консенсуса. В настоящее время «совместные консультации» с участием равной пропорции представителей администрации и персонала регулярно проводятся почти на 90% японских предприятий всех форм собственности.

Второй схемой вовлечения работников в управленческий процесс является «система ринги». Это специфический японский алгоритм коллективного принятия решений путем поиска и нахождения компромисса. Суть ее заключается в том, что проекты решений, подготовленные управляющими, направляются на согласование всем, кто будет их осуществлять, в первую очередь работникам, чьи пожелания и предложения учитываются при принятии окончательных решений.

В 60-е годы прошлого столетия рабочие настойчиво выдвигали требования по улучшению своего социально-экономического положения. Следствием этого стало появление в США доктрины «производственной демократии» или «демократии на рабочих местах», предусматривающей привлечение к управлению непрофессионалов. Такая форма соучастия всех работников фирмы в принятии решений, затрагивающих их интересы, осуществляется преимущественно в форме партисипативного управления по следующим направлениям:

- предоставление работникам права самостоятельного принятия решений по ряду вопросов;
- привлечение работающих для сбора необходимой информации, определение способов выполнения принятого решения, организации работ и т. п.;
- осуществление контроля за качеством и количеством выполненной работы;
- участие в совершенствовании деятельности, как в целом всей организации, так и отдельных ее подразделений;
- создание рабочих групп по интересам, привязанностям и пр. с целью более эффективного выполнения решений.

Наиболее распространены три основные формы привлечения рабочих к управлению:

- участие рабочих в управлении трудом и качеством продукции на уровне цеха;
- создание рабочих советов (совместных комитетов) рабочих и управляющих;
- привлечение представителей рабочих в советы директоров корпораций, хотя на практике встречается крайне редко.

Современное использование методов партисипативного управления в частном и государственном секторе США ориентированно на команду. Это позволяет и бригаде и отдельным работникам принимать решения по поводу режима труда, поддержания уровня качества продукции и по другим вопросам, которые раньше входили исключительно в область компетенции управленческих структур. Работники в таких системах разделяют ответственность в вопросах, оказывающих непосредственное влияние на их работу.

Особое внимание следует уделить роли профсоюзов в компании. Вырабатывая коллективное соглашение на уровне предприятия, профсоюз является институтом согласования интересов работников и руководства. Так, профсоюз работников японской фирмы представляет их коллективный интерес в процессе выработки внутрифирменной управленческой политики, объединяя всех постоянных работников. Создание этого института трудовых соглашений не было предписано законом, в соответствии с которым однажды определенная как независимая, любая организация работников или их представителей имеет право вести переговоры с администрацией, какой бы малочисленной она ни была. Теоретически работники одной фирмы могут быть представлены в нескольких конкурирующих профсоюзах или в одном отраслевом профсоюзе. Соглашения на уровне предприятий одной отрасли часто координируются отраслевой федерацией профсоюзов предприятий.

Несмотря на то, что японские законы позволяют группам работников одной фирмы быть членами в различных организациях, руководство профсоюза предпочитает отстаивать интересы всех работников таким образом, чтобы сохранялось представительство интересов в переговорах с администрацией. Появление конкурентного профсоюза ослабляет его в торгах с менеджментом. Но, так как поддержка большинства не гарантирует эксклюзивных представительских прав, то руководство профсоюза старается находить консенсус с тем, чтобы обеспечить себе поддержку рядовых членов. В противном случае последовательное пренебрежение интересами меньшинства может привести к формированию конкурентной организации, выражающей их интересы. Следовательно, руководство профсоюза работников предприятия прилагает большие усилия с целью сбалансировать интересы различных групп.

Правовая основа организации профсоюза в США коренным образом отличается от японской. В США члены рабочей группы, официально набравшие большинство голосов на выборах, проходящих под контролем Национального совета по трудовым отношениям (National Labor Relation Board), получают от местного отделения профсоюза эксклюзивное право представлять интересы рабочих и вести переговоры с администрацией. Представители рабочих на переговорах являются членами «отраслевого» профсоюза (сформированного по принципу принадлежности к определенной профессии). Однако, несмотря на это, большинство коллективных соглашений в обрабатывающей промышленности достигается на уровне предприятия. В США наилучшая стратегия для отраслевого профсоюза с целью обеспечения поддержки большинством его членов заключается в выражении интересов среднего избирателя по соответствующему вопросу. Это объясняет, почему американский профсоюз занимается больше вопросами заработной платы, чем предоставлением гарантий занятости, до тех пор пока нет реальной угрозы массовых увольнений. При использовании правила старшинства в решении вопросов занятости самые молодые работники оказываются наиболее уязвимыми для увольнения, а «среднестатистический» член профсоюза, имеющий средний стаж работы, в стабильной ситуации надежно защищен от угрозы увольнения.

Особый интерес представляет способ участия работников в распределении результатов хозяйственной деятельности предприятия. В Японии такое участие осуществляется преимущественно на основе трудовых прав. В этом случае доход японского работника распадается на две части: постоянную и переменную. Постоянный доход представляет собой базовую заработную плату плюс различного рода пособия и дотации от

предприятия (на оплату жилья, медицинских услуг, проезда к месту работы, и т.п.). Следует отметить, что около 300 тыс. японских предприятий строят жилье для своих работников, значительная часть которого предоставляется им бесплатно или за минимальную по японским стандартам плату. Размеры переменной части дохода работника зависят от параметров работы предприятия, снижения издержек производства, роста производительности труда, а размеры дополнительных выплат управляющим определены достижением конкретных целей, поставленных перед предприятием. Нормирование труда персонала ведется, в отличие от США, на базе групповых, а не индивидуальных норм, и работники конкурируют между собой исключительно по показателям повышения квалификации, лояльного поведения в своем коллективе и по отношению к корпорации в целом. Предприятие, в котором «...работник работнику волк, будет всегда уступать на рынке тому, где они сотрудничают друг с другом» [4; с. 27].

Сложившейся системе заработной платы соответствует механизм распределения прибыли с помощью, прежде всего, денежных премий («бонусов»), выплачиваемых два раза в год (летом и зимой) в виде фиксированного процента от заработной платы. Подобная практика имеет место на 97% японских предприятий с численностью занятых 30 и более человек [3; с.2]. В расчете на одного работника эти премии составляют в среднем треть его годовой основной заработной платы. На большинстве японских предприятий, практикующих систему «бонусов», годовая величина денежных премий колеблется в интервале трех-пяти месячных базовых зарплат работников, а в некоторых крупных компаниях она достигает в отдельные годы шести таких зарплат.

В США используются различные программы участия в прибылях для пенсионных выплат и оплаты труда руководителей. Большинство таких программ имеют весьма слабую связь с уровнем прибыльности и применяются для образования пенсионных фондов. Кроме того, расширяются границы выплаты разовых премий по итогам года, величина которых зависит от объема полученной компанией прибыли. Прямое участие всех категорий работников компании в прибылях начало практиковаться в Японии значительно раньше, чем в США, и является эффективным механизмом согласования интересов всех категорий работников.

Каждый работник автомобильной компании получает в качестве премиальных выплат до 50% величины основной зарплаты. При этом работники японских компаний всегда готовы пойти на временные жертвы для достижения долгосрочных целей в будущем. После девальвации доллара в 1986–1987 гг. рабочие японских автомобильных компаний согласились на 10%-ое сокращение премиальных выплат для того, чтобы снизить себестоимость продукции, сохранить уже завоеванную долю рынка и уровень занятости. Подобный опыт договоренности с рабочими успешно заимствовали американские компании. В 1982 и 1984 гг. компании «Форд» и «Дженерал Моторс» проводили переговоры с Объединенным профсоюзом рабочих автомобильной промышленности о замене ежегодного 3%-ного повышения величины заработной платы другими компенсациями. В результате, рабочие компании «Форд» получили по 400 долл. премии в 1982 г. и 1983 г., около 2000 долл. в 1984 г., 1200 долл. в 1985 г. и 2100 долл. в 1986 г. Общая сумма премиальных выплат на каждого рабочего составила за эти годы 6100 долл. В компании «Дженерал Моторс» за этот же период выплатили 1500 долл. на одного работника [6; с. 14].

Несмотря на очевидные преимущества, система участия в прибылях имеет и ряд ограничений, которые сдерживают ее широкое распространение в США. К ним относятся:

- трудности в оценке вклада каждого работника в величину прибыли;
- наличие тесной взаимосвязи между уровнем эффективности и системой управления.

Чтобы преодолеть названные обстоятельства, многие американские компании переходят к использованию так называемых планов распределения доходов. Механизм распределения доходов включает большое число схем премиальных выплат, в которых определенная часть зарплаты каждого работника зависит от эффективности работы подразделения. Такая система участия в доходах стимулирует повышение эффективности определенной группы работников: завода, отдела, цеха или компании в целом. При этом премиальные выплаты получает каждый работник. В отличие от системы участия в прибылях, система распределения доходов построена таким образом, что премиальные выплаты зависят от производительности, качества, экономии материалов, удовлетворения спроса потребителей, надежности работы. В результате каждый работник осознает тесную взаимосвязь между результатами своей работы и величиной премии.

Особенность системы участия в прибылях состоит в том, что эффект от её применения сказывается не сразу, а через несколько лет после внедрения. Сама система обеспечивает высокий экономический и социальный эффект в тех случаях, когда работники обладают своевременной и точной информацией о деятельности организации, и будет недостаточно эффективной, если охватывает не весь персонал организации.

Таким образом, проведенный анализ моделей внутрифирменного взаимодействия персонала организации позволил выявить экономический интерес работника и определить многообразные способы его реализации. Основными формами является участие работника в управлении предприятием и участие в прибыли. При этом экономический интерес работника может быть реализован на основе трудовых прав (японская модель) и на основе прав собственности (американская модель).

ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрушев В. Принципы японского управления. М.: 2002.
2. Грейсон Д., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. М.: Экономика, 1991.
3. Михальски Т. Японские организационные формы в западной экономике // Проблемы теории и практики управления. 1997. №2.
4. Файоль А., Эмерсон Г., Тейлор Ф., Форд Г. Управление – это искусство. М.: Юнити, 2002.
5. Шонбергер Р. Японские методы управления производством. М.: Экономика, 1988.
6. Coulthard F. Non-union bargaining: enterprise flexibility agreements // J. Of industr. Relations. Oxford, 1996. Vol. 38, N3.

ИСТОЧНИКИ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ТЕРРОРИСТИЧЕСКИХ ГРУППИРОВОК

ДОБАЕВ А.И.

СКАГС, кафедра экономической теории и предпринимательства,
аспирант, e-mail: andrros61@gmail.com

В статье рассмотрены факторы, повлиявшие на трансформацию источников финансирования террористических группировок, структурированы источники внутреннего финансирования современных террористических группировок и выделены наиболее значимые тенденции в процессе финансирования террористических группировок.

Ключевые слова: террористические группы; сети; экстерриториальный центр; финансирование

Коды классификатора JEL: G 19, O 18

Следует подчеркнуть, что финансирование террористических группировок существенно трансформировалось в последние 15-20 лет. Как представляется, это изменение было спровоцировано прежде всего двумя факторами: глобализацией экономики, которая предоставила небывалые возможности террористическим организациям, и переходом террористических групп к сетевой структуре организации. Стремительный процесс глобализации экономики предоставил террористическим организациям небывалые возможности по причинам глобального характера финансовых операций; развития современных технологий и средств связи; численного роста и удешевления транспортных перевозок; свободного перемещения людей.

В свою очередь, сетевой принцип организации террористических группировок оказался чрезмерно эффективным в асимметричном противостоянии самым разнообразным оппонентам.

Сотрудники американской «Рэнд Корпорейшн» Дж. Арквила и Д. Ронфилд, основоположники сетецентричной теории, выделяют ряд четко оформившихся базовых структурных модулей в рамках сети [8]: иерархические (Hierarchical Network), в которых просматриваются элементы вертикального подчинения; линейные («цепные» (Chain Network)), когда указанная или необходимая исполнителю информация поступает к нему через промежуточных посредников; осевые («звездные» (Star Hub)), при которых различные звенья структуры замыкаются на центральное звено, при этом оно иногда также может являться посредническим; взаимосвязанные (многоканальные, мультиканальные, смешанные, гибридные, переплетенные (All Chain Network)) модули – здесь все элементы объединены в основном только общей идеологией, религией, националистическими или этническими устремлениями.

По мнению отечественного терролога Э. Соловьева, сети в широком смысле слова представляют собой самоорганизующиеся полицентричные структуры, ориентированные на решение конкретных целей и задач из вполне автономных, иногда даже временных коллективов с прозрачной легитимацией власти, децентрализацией ответственности, с горизонтальной направленностью связей и коммуникаций. Сети свободно связаны между собой равноправных и независимых участников как открытые структуры способны к неограниченному расширению путем включения все новых узлов, если те используют аналогичные коммуникационные коды (решают те же задачи и / или исповедуют те же ценности) [5].

Сетевой принцип организации дает террористическим организациям следующие важные возможности: совместимость транснациональных террористических групп, нелегальных торговцев оружием, транснациональных преступных синдикатов, наркомафии, фундаменталистов, этнонациональных движений, экстремистской идеологии, информационных пиратов, контрабандистов [2]; высокую скорость поступления и передачи информации [1]; единую информационную инфраструктуру [6]; скорость командования (сокращение скорости принятия решений) [4]; «самосинхронизация» (возможность действия в автономном режиме); «распределение силы» (ведение точечных операций; занятие обширного пространства; возможность сосредоточения большого объема силы; усиление взаимодействия.); децентрализация; конспиративность, надежная система безопасности; глубокая интеграция (вовлеченность) элементов системы; подвижность (трудно уязвимая цель); эффективность использования современных возможностей; возможность осуществления эффективной деятельности под командованием экстерриториального центра.

На сегодняшний день можно разделить источники финансирования террористических организаций на две основные группы – внешние и внутренние. К внешним источникам можно отнести поддержку от государств; религиозных учреждений; коммерческих и некоммерческих организаций; индивидов, населения и диаспор; а также террористических ячеек. К источникам внутреннего финансирования можно отнести доходы, получаемые от легального и нелегального бизнеса, а также прочие расходы, к которым можно отнести членские взносы в рамках действующей террористической организации и помощь богатых террористов, которые могут являться членами террористической организации. Рассмотрим их подробнее.

Внутреннее финансирование

Доходы от ведения легального бизнеса. Легальный бизнес выполняет две важнейшие функции: позволяет отмывать доходы, полученные преступным путем или по подозрительным каналам; является легальным способом существования пополнения бюджета террористических группировок; может быть использован с целью перевода материальных ценностей.

Легализация денежных средств зачастую проходит по хорошо известной трехфазовой модели, состоящей из следующих стадий: размещение (placement), расслоение (layering) и интеграция (integration). А. Галкин подчеркивает, что эти стадии могут осуществляться одновременно или частично накладываться друг на друга [3]. «Размещение» представляет собой физическое размещение наличных денежных средств в мобильные финансовые инструменты, территориальное удаление от мест их происхождения. «Расслоение» предполагает отрыв незаконных доходов от их источников путем сложной цепи финансовых операций, направленных на маскировку проверяемого следа этих доходов. «Интеграция» – заключительная стадия процесса легализации денежных средств, когда они интегрируются с денежными потоками легального происхождения. Рассмотрим некоторые конкретные примеры.

Схема 2.2.



Так, террористической организации ТОТЭ принадлежит сеть легальных видов бизнеса, в том числе предприятия и коммерческие объединения. Интересно отметить, что из средств этих организаций выделяются суммы, которые предназначены для поддержки собственного бизнеса предпринимателям, «тамилам» по происхождению, которые после того, как их бизнес станет устойчивым, обязаны выплатить внушительные проценты в виде своеобразного налога [15]. Кроме этого, ТОТЭ проявляет интерес к компьютерной торговле, телефонии, обслуживанию автобусов. По данным Р. Лунаратны, оборот этих видов бизнеса в 1999 г. составлял около 6,5 млн. долл. [13].

ООП вкладывает деньги в приобретенные ей фермы на африканском континенте, покупает промышленные заводы в Среднем Востоке, фабрики по производству одежды, оружия и землю в собственность в Европе, газеты, магазины беспошлинной торговли в Африке и даже авиакомпании в Никарагуа и на Мальдивах. Полученную прибыль ООП нередко диверсифицирует и приобретает акции на фондовых рынках США, Франции, Великобритании, Германии, Бельгии и Японии. Интересным представляется случай, когда ООП даже предоставила выгодный для себя кредит правительству Никарагуа в 1981 г. [15].

ИРА также ведет легальный бизнес, который приносит внушительные доходы в структуре их бюджета. Одним из центральных видов бизнеса является извоз (такси). С. Андресен считает, что его оборот приносит в год около 1 млн. дол. [7]. Кроме этого, ИРА владеет конструкторскими фирмами, магазинами, ресторанами, увеселительными заведениями, видеомagasинами и гостиницами, продовольственными магазинами и пр. [15].

Известны случаи, когда легальные компании использовались в качестве инструмента перевода материальных ценностей террористическим организациям. Так, Усама бен Ладен переводил материальные ценности ячейкам Аль Каиды в Кашмире через следующие легальные организации: холдинговую компанию Вади аль Акик (Wadi al Aqiq); конструкторскую компанию Аль Хайира (Al Hijra); агрокомпанию Аль Темар и Аль Мубарка (Al Themar, al Mubarka); две инвестиционные компании Ладен Интернешнл и Таба Инвестмент (Laden International and Taba Investments); компанию Хатурм Таннери (Khartoum Tannery) и транспортную компанию Квадрант Транспорт (Quadrant Transport) [21].

Доходы от ведения нелегального бизнеса составляют достаточно значимую долю в бюджете террористических группировок, именно они позволяют говорить о самодостаточности террористических ячеек. Ос-

новными видами нелегального бизнеса являются: наркоиндустрия (производство, перевозка, продажа, перепродажа); контрабанда (оружие, наркотики, драгоценные камни и металлы, топливо, нелегальный вывоз мигрантов); производство поддельной продукции; подделка экспортных документов, мошенничество с ценными бумагами, валютой; продажа ворованных автомобилей; заказные убийства; похищения людей; рэкет; грабеж; вымогательство; ограбление банков и банковских сотрудников и пр.

Большинство вышеупомянутых преступных видов получения экономической выгоды имеют ряд схожих черт: сравнительно невысокий уставной капитал; быстрота в получении прибыли; высокая оборачиваемость денежных средств; отсутствие сезонности и моды; высокая рентабельность; широкий рынок сбыта (интернациональный, глобальный); высокий спрос на продукцию; сравнительно низкие инвестиции в основной и оборотный капитал; длительный цикл жизни товара; монопольный рынок (низкая конкуренция); часто невысокий уровень добавленной стоимости; инвестирование прибыли чаще всего в ту же отрасль; низкий уровень оплаты труда работников (высокий травматизм работников); спекулятивный характер получения прибыли.

Наркоиндустрия является одним из самых надежных источников получения финансовых доходов для террористических группировок.

По данным организации Inter Services Intelligence, пакистанские контрабандисты наркотиков зарабатывают 2,5 млрд. долл. в год. При этом, по данным UNPD, ежегодный оборот наркоиндустрии Пакистана достигает 74 млрд. долл. Однако мировым лидером в производстве наркотиков, и прежде всего опиума, является Афганистан, на территории которого в 1999 г. собрали 4600 тонн опиума, а в 2000 г. – 3200 [14].

Х. Уильямсон отмечает, что существует прочная связь между Аль Каидой и наркоиндустрией, более того, он подчеркивает, что наркоторговля на 35 процентов наполняет оперативный бюджет организации [23]. М. Левит подчеркивает, что наркоиндустрия столь же внушительно наполняет и бюджет ливанской Хизбаллах, при этом он заявляет, что Хизбаллах выращивает наркотики в Ливане, в то время как Аль Каида – в Афганистане [16].

Р. Гунаратна утверждает, что существует прямая связь между деятельностью филиппинской «Джамаат Ислами» и производством наркотиков. В июле 1999 г. правоохранительные органы Филиппин уничтожили 70 000 кустов марихуаны стоимостью 10 млн. долл., которые, по предположениям правоохранительных органов, принадлежали террористической группировке [13].

Л. Наполеони констатирует, что одна из ячеек ООП была замечена в производстве наркотиков, преимущественно героина в южном Ливане [19].

Контрабанда. С. Кисер пишет, что одним из главных способов получения прибыли ТОТЭ является организация нелегальной перевозки мигрантов из Индии и Шри Ланки в западные страны. По данным различных правоохранительных органов, террористическая организация ТОТЭ берет за перевозку одного человека 18 – 32 тыс. дол. [15].

Л. Наполеони замечает, что ООП получает материальную выгоду от контрабанды [19], а Р. Еренфилд подчеркивает, что ООП занимается незаконной торговлей оружием [11].

В Конго прослеживается связь между Хизбаллой и местными криминальными ячейками, вовлеченными в контрабанду бриллиантов [12].

Интересно отметить, что власти Бельгии разыскивают Виктора Бута, известного торговца оружием, замешанного в спекулятивных операциях с террористическими группировками (Аль Каида и Талибан). Преступника подозревают в контрабанде оружия и мошеннических схемах, связанных с контрабандой бриллиантов [18].

Х. Вильямсон полагает, что Аль Каида и Хизбалла серьезно зарабатывают на незаконной продаже оружия [23].

ИРА занималась мошенническими операциями с топливом, в том числе контрабандой. С. Кисер утверждает, что ИРА получала 750 долл. прибыли с каждого грузовика [15].

Контрафактная продукция. Производство контрафактной продукции развивается с поразительной динамикой. Так, по данным ОЭСР, в 1998 г. объем поддельной продукции составлял 250 млрд. евро или 5-7% от объема международной торговли [20]. По данным Всемирной Торговой Организации, в 2003 г. объем контрафактной продукции составлял 450 млрд. евро [24].

А. Бобот утверждает, что ООП получает несколько миллионов долларов в год, подделывая CD, DVD, одежду, косметику и пр. [9]. Р. Еренфилд пишет, что производство фальсифицированной продукции существенно пополняет бюджет ООП [11].

С. Кисер отмечает, что ИРА получает значительных доход от продажи поддельной продукции (CD, DVD, MP3, парфюмерии и одежды), он утверждает, что объем этой продукции составляет 1,5 млн. долл. в год [15].

Мошенничество с экспортными, отчетными документами, производство фальшивых ценных бумаг. М. Левит считает, что ежегодно бюджеты террористических организаций пополняются на 20 – 30 млн. долл. в год в результате производства фальшивой валюты, чеков, веселей, ценных бумаг и пр. [16]. Р. Эренфилд утверждает, что важным источником получения прибыли для ООП является мошенничество [11]. Тем временем, М. Видлански считает, что ООП также получает прибыль от подделки валют разных стран [22]. С. Кисер полагает, что мошеннические схемы ухода от налогов помогали сэкономить легальному бизнесу ИРА до 30 процентов от НДС [15].

Продажа ворованных автомобилей. Например, ООП не без оснований подозревают в получении прибыли от продажи ворованных машин [10].

Заказные убийства. Террористическая организация Ва Кае Раех, по данным правоохранительных органов, зарабатывала 225 тыс. долл. в год заказными убийствами [25].

Другие преступные виды получения прибыли (похищение людей, рэкет, грабеж, вымогательства, ограбление банков и банковских сотрудников). Л. Наполеони утверждает, что ООП получает прибыль от рэкета, вымогательства и похищения людей [19]. С Кисер считает, что ИРА причастна к краже людей, воровству и рэкету [15]. Террористическая группировка Абу Саяфа совершила несколько крупных похищений людей. Так, в марте 2000 г. группировка похитила 55 людей, среди них были школьники, учителя и священник; в апреле 2000 г. похитила 20 иностранцев; в мае 2000 г. – 30 иностранных туристов. «Джамаат Ислами» причастна к грабежу банка в Петалинг Яа. (2002 г.) В целом следует отметить, что Интерпол зачастую разыскивает преступников, подозреваемых сразу в нескольких преступлениях и связанных при этом с террористическими группировками [25].

Прочие доходы. Одним из важнейших источников бюджета «Джамаат Ислами» были членские взносы. Так, члены террористической организации должны были платить пять процентов от их годового дохода в бюджет ячейки. В то же время отдельные состоятельные члены террористической организации платили взносы сверх этой суммы. По сведениям, полученным от одного из боевиков группировки, в 2002 г. были транши в размере 55 тыс. долл. из фонда, который составляли членские сборы.

Таким образом, проанализировав обширный материал об источниках, формах и методах финансирования современных террористических организаций в глобализирующемся мире, можно выделить ряд значимых тенденций: 1) активное использование сетевого принципа в финансовом аспекте, а также преимуществ от процесса финансовой глобализации экономики; 2) наличие у большинства террористических организаций мощной, разветвленной финансовой базы; 3) сокращение доли внешнего финансирования террористических группировок; 4) увеличение и диверсификация внутренних источников финансирования; 5) «загрязнение» «чистых» денег по причине сращивания доходов, полученных от ведения легального и нелегального бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бедрицкий А.В.* Реализация концепции сетевой войны в ведущих странах Запада. М., 2005. № 3. С. 67.
2. *Бедрицкий А.В.* Эволюция американской концепции информационной войны / Аналитические записки РИСИ. М., 2003. № 3. С. 13.
3. *Галкин А.А.* Роль кредитных организаций в борьбе с отмыванием криминальных капиталов // Научные подходы к оценке масштабов теневой экономики в финансово-кредитной сфере и меры по их снижению: Сб. научных статей / Финансовая академия при Правительстве РФ. М., 2005. С. 131-147.
4. *Дугин А.Г.* Геополитика постмодерна. Времена новых империй. Очерки геополитики XXI века. СПб.: Амфора, 2007. С. 322.
5. *Соловьев Э. Г.* Трансформация террористических организаций в условиях глобализации / Под ред. Кокошина А. А. М.: ЛЕНАНД, 2006. С. 16.
6. *Alberts D., Garstka J., Stein P.* Network Centric Warfare. Developing and Leveraging Information Superiority // CCRP, 2000. P. 91.
7. *Anderson S.* Making a Killing: The High Cost of Peace in Northern Ireland // Harper's Magazine. 1994. Vol. 288. P. 47.
8. *Arquilla J., Ronfeldt D., Zanini M.* Networks, Netwar and Information-Age Terrorism // RAND Corporation, 1999. P. 50.
9. *Bohbot A.* This is How the Counterfeiting Industry Finances Terror // Maariv Hayom, 2002.
10. *Captain: Weapons Were Intended for Palestinians* // USA Today, 2002.
11. *Ehrenfeld R.* Funding Evil: How Terrorism is Financed and How to Stop It // American Center for Democracy, 2003.
12. *Farah D.* Digging Up Congo's Dirty Gems // The Washington Post, 2001. From T-Shirts to Terrorism // Washington Post, 2001.
13. *Gunaratna R.* The Evolution and Tactics of the Abu Sayyaf Group // Jane's Intelligence Review, 2001.
14. *Jamwal N.* Terrorist Financing and Support Structures in Jammu and Kashmir // IDSA, 2005. P. 9.
15. *Kiser S.* Financing Terror. An Analysis and Simulation for Affecting Al Qaeda's Financial Infrastructure // RAND Corporation, 2004. P. 63.
16. *Levitt M.* The Political Economy of Middle East Terrorism // The Washington Institute, 2002. – P. 9.
17. *Libicki M.* What Information Architecture for Defense // New Challenges, New Tools for Decision making, 2003. P. 78.
18. *McNeil D.* Belgium Seeks Arms Dealer with Suspected Qaeda Ties // The New York Times, February 27, 2002.
19. *Napoleoni L.* Modern Jihad: Tracing the Dollars Behind the Terror Networks // Pluto Press, Sterling, VA, 2003. – P. 43.
20. *OECD Report on the Economic Effects of Counterfeiting*, 1998.
21. *Roule T.* Investigators seek to break up Al-Qaeda's financial structures, Janes Intelligence Weekly, 2001.
22. *Widlanski M.* Bulletin: Yasser Arafat's Headquarters Was Center for Counterfeiting Money // The Media Line, April 1, 2002.
23. *Williamson H.* Al-Qaeda 'May Turn to Organized Crime' // The Financial Times, 2002.
24. *World Customs Organisation Report to World Economic Forum about the scale of global counterfeiting* // WCO press release, 27th January 2003.
25. *Zachary A.* Funding Terrorism in Southeast Asia: The Financial Network of Al Qaeda and Jemaah Islamiyah // NBR Analysis, 2003. P. 52.

РОЛЬ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ

КАЦКО С.А.

Кубанский государственный аграрный университет, преподаватель кафедры общеобразовательных дисциплин,
e-mail: ingward@mail.ru

Переход к экономике знаний, декларируемый во всем цивилизованном мире, требует формирования обоснованной образовательной политики. В статье рассмотрена современная проблема формирования интеллектуального потенциала в условиях реформирования системы образования. Для обоснования принятия управленческих решений в системе образования предлагается использовать модель метанабора системы исследования, позволяющую выполнить основные требования системности.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал; экономика знаний; модель метанабора

Коды классификатора JEL: A 2, H 52, I 21

Интерес к экономическим аспектам образования в современном обществе возник в 60-е годы XX века и ознаменовался появлением теории человеческого капитала. За её разработку было присуждено две Нобелевские премии в области экономики – американцам Т. Шульцу (1979) и Г. Беккеру (1992).

Согласно этой концепции, производительность труда и доходы – как человека, так и общества – зависят от инвестиций в образование и накопления знаний, мотиваций, умений, навыков, способностей и здоровья.

Несмотря на ряд исследований, проведенных в России в последние годы, и посвященных проблемам взаимосвязи системы образования и экономики знаний, недостаточно уделено внимания рассмотрению роли процесса обучения в формировании интеллектуального потенциала – основы успешности специалиста [1-8].

Теория человеческого капитала базируется на том, что затраты на образование – это «инвестиции в человека», которые бывают трех видов [3]:

- расходы на образование, включая все его стадии (общее, специальное, подготовка на рабочем месте, повышение квалификации); образование формирует квалифицированную и более производительную силу;
- расходы на медицинское обслуживание, создание бытовых условий и улучшение сферы обитания, которые удлиняют срок жизни, повышают работоспособность трудящихся;
- расходы на поддержание мобильности рабочих ресурсов к месту потребности в них.

Инвестиции в образование дают отдачу в виде дифференцированного дохода в течение трудовой деятельности.

Между тем, в связи с прекращением военного противостояния во всем мире практически перестали финансироваться фундаментальные науки. Современная цивилизация признает только «прикладные» науки. На самом деле «прикладных» наук не существует (это отмечали Л. Пастер, В. Арнольд, О. Мамедов) – есть приложения наук.

Целенаправленное подавление фундаментальной науки – это проявление глобализации, характеризующее современные процессы развития общества. Согласно Б. Гнеденко, в нашей стране в развитии данного процесса наблюдается две тенденции [1]:

- 1) родители не желают давать детям серьезного образования;
- 2) подростки не желают серьезно учиться.

В настоящее время наблюдается общая деградация образования, которая неизбежно повлияет на социально-экономическое развитие уже в ближайшие годы.

С началом рыночных реформ в 90-х годах в России появилась общая тенденция подготовки высшей школой специалистов гуманитарного (прежде всего экономического, юридического) направления и уменьшение технических и технологических специальностей.

Причем наблюдается выхолащенное и формализованное преподавание. Рецептное изложение как точных, так и экономических дисциплин, рекомендуемое зарубежными учеными, не позволяет получать надежные выводы путем строгих логических рассуждений, что всегда было одним из достоинств российского образования. Основой фундаментального образования является математика.

Важнейший аспект математики представляют не вычислительные рецепты, а общий подход к явлениям реального мира, основанный на каузальности, детерминированности, стохастичности и когнитивности.

Один из известных премьер-министров царской России С.Ю. Витте имел математическое образование и считал, что среди математиков есть двоякого рода люди [1]:

- 1) математики-философы, т. е. математики высшей математической мысли, для которых цифры и исчисления есть ремесло; для этого рода математиков цифры и исчисления не имеют никакого значения, их увлекают сами математические идеи, это математики чистой философской математики;
- 2) напротив, есть такие математики, которых философия математики, математические идеи не трогают, которые всю суть математики видят в исчислениях, цифрах и формулах.

Описанные С. Ю. Витте два рода математиков, по мнению В. Арнольда, характеризует людей с более развитым правым и левым полушарием мозга соответственно. Первых отличает интуиция и творчество, вторые выделяются логикой и знанием языков.

Доминирование математиков второго типа привело к стремлению всех руководителей «отомстить» за перенесенные в школе и в вузе унижения, путем сокращения часов на изучение фундаментальных наук [1].

Современная парадигма экономической науки состоит в необходимости перехода от экономики, базирующейся на использовании природных ресурсов, к экономике знаний, ориентированной на эффективное использование знаний о зависимостях и закономерностях в природе, обществе, экономике, технике, технологиях и т. д. Сегодня производство знаний служит основным источником роста экономики в развитых странах. О темпах развития этой тенденции говорит тот факт, что за последние тридцать лет создано 90% всего объема знаний.

Современные ученые считают, что дальнейшее экономическое развитие России возможно при сохранении интеллектуального потенциала нации в результате создания так называемых «точек роста» [7]. Возникает вопрос – как найти «точки роста», которые должны помочь системе высшего образования стать более эффективной и современной, отвечающей долгосрочным интересам России?

В настоящее время наряду с понятием «экономика знаний» используют понятия «инновационная экономика» и «информационное общество» [8, 9]. Известно, что человечество пережило три глобальных революции: первая – сельскохозяйственная, произошедшая около 10 тысяч лет назад в связи с изобретением земледелия; вторая, индустриальная, произошла около 300 лет назад в связи с появлением мануфактур, фабрик и заводов; третья – информационная, начавшаяся около 60 лет назад, свидетелями которой мы являемся сегодня.

Важнейшим фактором, способствовавшим введению в научный оборот австро-американским ученым Ф. Махлупом (1962) термина «экономика знаний», было наличие информационной составляющей, дающей возможности хранения и представления данных (знаний) в электронной форме.

До начала 90-х годов XX века компьютеризация фактически не влияла на эффективность производства, но затем она стала считаться одним из ключевых факторов повышения эффективности экономики. Существуют различные точки зрения на роль информационных технологий в современной экономике. По-видимому, информационные технологии в настоящее время – это один из факторов производства, необходимый для сохранения конкурентоспособности, но который в ближайшее время (по данным экспертов) не будет давать ощутимого преимущества. Следует отметить, что согласно выводам В.И. Арнольда, многоступенчатое управление, известное в теории управления техническими системами и реализованное в социально-экономических системах, не является устойчивым в силу того, что только главный руководитель заинтересован в достижении системой определенных целей. Остальные уровни руководства заинтересованы в выполнении приказа начальства. Только одноступенчатое (иногда и двухступенчатое) управление устойчиво.

Для замены многоступенчатого управления, ведущего к коррупции и бюрократизму, в начале 70-х годов С. Бир предложил путь, являющийся альтернативным по отношению к капитализму и социализму, основанный на реализации проекта «Киберсин». Этот проект позволил объединить посредством телексов 500 крупнейших предприятий Чили в одну информационную сеть, управление которой велось из центра связи (ситуационной комнаты). Использование этой системы позволило получить следующие выводы:

- 1) связь обеспечивает немедленную передачу решений;
- 2) повышает эффективность систем распределения;
- 3) использование консолидированной информации в реальном времени – важный национальный ресурс.

Одним из выводов реализации проекта С. Бира является необходимость эффективной подготовки кадров, чего в то время достичь не удалось.

В работах ряда авторов выделяется понятие образовательного пространства выпускника школы, вуза [7]. Нами предложено рассматривать образовательное пространство как непрерывное структурированное последовательное объединение следующих элементов: семья, школа, социальная среда, предвузовское образование, вуз, послевузовское повышение квалификации и переквалификация.

Основополагающим элементом процесса обучения, как одной из составляющих человеческого капитала, является человек. Одна из целей образования – формирование интеллектуального потенциала нации, без которого переход к экономике знаний не возможен. Деятельность выпускника (школы, вуза и т. д.) определяет особенности развития и функционирования социально-экономических систем. Одним из возможных способов формального описания организационных систем, к которым относится сфера образования, является теоретико-множественный [3]:

$$S=\{PL, RO, RI, EX, PR, DT, SV, RD, EF\},$$

где PL – цели и планы индивидуума, сформированные под воздействием внешней среды (семьи, государства); внешние RO и внутренние RI ресурсы (поддержка государства, возможности семьи), EX – эксперты (исполнители – учащиеся и преподаватели), PR – процессы обучения, DT – помехи, SV – контроль, RD – управление образовательным процессом, EF – эффект (возможность трудоустройства).

Исследование образовательного пространства, его объектов и субъектов требует принятия решений по повышению эффективности в плане формирования человеческого капитала, необходимого на данном этапе и в близко прогнозируемом будущем в нашей стране:

- выявление и формулировка целей;
- рассмотрение проблемы как единого целого;
- выявление количественно-качественных взаимосвязей;
- определение альтернативных путей развития;
- учёт взаимосвязей подпространств образовательного пространства;
- учёт возможных конфликтов, целей системы и её подсистем;
- построение как «внешних», так и «внутренних» описаний системы, не вступающих в противоречие и т. д.

Для поиска «точек роста» и реализации процесса принятия решений в системе образования, направленного на формирование интеллектуального потенциала, необходимо принимать решения об изменении тех или иных уровней параметров изучаемой системы, учитывая её связь с другими элементами региональной социально-экономической системы (рынком труда, производственной и непроизводственной сферой и т. д.).

Формализация проблем исследования предполагает необходимость установить точное соответствие значений терминов процедурам их использования. Рассмотрим необходимые понятия и термины, опираясь на работу [3].

Результатом формализации системы исследования и регулирования процесса образования является построение модели метанабора соответствующей системы:

$$M = \{M_0(Y, U, P), M_0(X), M_{ysx}, M_D(Q), M_{M_0}, M_{ME}, M_U, A, M_n\},$$

где $M_0(Y, U, P)$ – идентифицирующая модель системы (например, школы, подготовительных курсов, вуза, послевузовского образования), в которой вектор Y – эндогенные переменные $y \in Y \subseteq E^m$, характеризующие фазовое состояние объекта (например, инвестиции, численность безработных, развитие экономики, способствующее росту потребности в специалистах определенных специальностей, квалификации и т. д.), U – вектор управляемых переменных $u \in U \subseteq E^l$ (например, численность обучающихся, стоимость обучения, образовательные стандарты, дисциплины по выбору, возможность дальнейшего обучения и т. д.), P – вектор имеющихся ресурсов $p \in P \subseteq E^s$ (например, количество образовательных учреждений, число бюджетных мест, количество экономически активного населения и т. д.); $M_0(X)$ – модель окружающей среды (региональная социально-экономическая система), X – экзогенные величины (например, природная среда, межрегиональный экономический обмен); $M_{ysx} = \{M_{sx}, M_{ys}\}$ – модель взаимодействия объекта и среды (M_{sx} – модели связи со средой на входе, M_{ys} – модели связи со средой на выходе); $M_D(Q)$ – модель поведения системы, Q – возмущающие воздействия; M_{M_0} и M_{ME} – модели измерения состояния системы и окружающей среды (например, программы, планы получения данных, организация измерений); M_U – модель управляющей (регулирующей) системы (например, Министерство науки и образования) не включается в метанабор, если решаются только задачи исследования объекта; A – правило выбора процессов изменения объекта; M_n – модель «наблюдателя» (исследователя, эксперта, инженера-когнитолога). Наличие в метанаборе M «наблюдателя» позволяет учитывать изменения в понимании (познании) изучаемого объекта исследователем и синтезировать методологию исследования и принятия решений.

Рассмотрение модели выпускника вуза в рамках образовательного пространства может описываться метанабором системы исследования, позволяющим рассматривать вместе с объектом (процессом обучения) внешнюю среду и взаимосвязь с ней, что позволяет выполнить основные принципы системности и выявить «точки роста» для целенаправленного формирования интеллектуального потенциала как одной из составляющих человеческого капитала.

Внешние модели системы, среды, их взаимодействия – это когнитивные модели (графы, байесовские сети и т. д.); внутренние модели – это статистические и динамические модели (дифференциальные уравнения); модели поведения – импульсные процессы на когнитивных картах и сценарии развития, полученные с помощью дифференциальных уравнений. Следует отметить, что для оценки воздействия различных элементов социального пространства (семьи, школы, вуза) на успешность человека, понимаемую нами как человеческий капитал, можно использовать байесовские сети, позволяющие дать вероятностную (апостериорную) оценку влияния на результативность различных факторов, например, элементов процесса обучения.

Итак, для повышения интеллектуального потенциала выпускников необходимо обеспечить высокую подготовку школьников при поступлении в вузы, повысить требования к студентам, преподавателям, научным и инженерным работникам. Нужно довести до сознания людей мысль, что знания – это высокоприбыльный товар, который изменит качество жизни. Знания необходимо уметь накапливать и передавать. Для выявления факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на формирование успешного человека, предлагается изучать процесс формирования человеческого капитала на основании формирования модели метанабора системы исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арнольд В.И. «Жесткие» и «мягкие» математические модели / В.И. Арнольд. М.: МЦНМО, 2000.
2. Голубкин В.Н. Три подхода к управлению знаниями в ходе трансформации современной экономики / В.Н. Голубкин С.О. Календжян, Л.П. Клеева // Проблемы прогнозирования. 2006. № 6. С.102–113.
3. Горелова Г.В. Исследование слабоструктурированных проблем социально-экономических систем: когнитивный подход / Г.В. Горелова, Е.Н. Захарова, С.А. Радченко. – Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2006.
4. Долгополова С. Россия: Ухабистый путь к «экономике знаний» / С. Долгополова, И. Жуков // Эхо планеты. 2007. № 37. С. 20–23.
5. Клейнер Г. Знания об управлении знаниями / Г. Клейнер // Вопросы экономики. 2004. № 1. С.151–155.
6. Клейнер Г. Миссия выполнима // Поиск. 2005. 21 янв. (№ 2–3). С.4.
7. Кузнецова Т.И. Модель выпускника подготовительного факультета в пространстве предвузовского математического образования / Т.И. Кузнецова // М.: КомКнига, 2005.
8. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России / В.Л. Макаров // Вестник РАН 2003 Т. 73. С. 450.
9. Toffler A. Power Shift. Knowledge, Wealth and Violence at the Edge of the 21st Century. N.Y., 1990. 601 p.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ
УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

АНДРЕЕВА О.В., ШЕВЧИК Е.В.

Ростовский государственный университет путей сообщения, аспирантка кафедры Логистика и транспортные системы, 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

Ростовский государственный университет путей сообщения, аспирант кафедры Экономика и финансы, 344038, г. Ростов-на-Дону, пл. им. Полка народного ополчения, 2

В статье исследуется процесс формирования корпоративной управленческой элиты в условиях новой экономики, синтезируется инфраструктура создания корпоративных элит, анализируются методологические аспекты их формирования, а так же предлагаются инструменты развития элит с позиций сращения ценностного и альтиметрического подходов.

Ключевые слова: новая экономика; интеллектуальный капитал; эффективность; корпоративное управление; элита

Коды классификатора JEL: M12, M14, M21

В условиях развернувшегося мирового кризиса, относимого уже не столько к финансовому сектору, сколько к кризису инноваций и компетенций, актуализируется вопрос о роли и месте интеллектуального капитала как эссенциального компонента социально-экономической системы. Инновационная переориентация системы воспроизводства, повлекшая за собой обширное внедрение новых и инновационных технологий, актуализацию инфраструктурных баз и модернизацию технологий управления, предопределила роль высокоинтеллектуального труда в формировании жизнеспособности социально-экономических систем, приобретающую роль устойчивого тренда для глобального пространства. И все отчетливее прослеживается тенденция возрастания спроса на интеллектуальный капитал, который, не смотря на свою невысокую ликвидность и длительный срок окупаемости, становится неотъемлемым условием конкурентоустойчивого развития в условиях неэкономии.

Формой существования интеллектуального капитала является человек, а сущностью – интеллект. Композиция носителей интеллектуального капитала в рамках социально-экономических кластеров предопределяет полюсы и точки приложения силы либо импликации рычагов управления. Человеческие ресурсы, в силу своего многообразия и отсутствия единых стандартов оценки качества, являются одним из самых обременительных активов, но при этом только лишь человеческий потенциал, присущий этому активу, является источником стоимости. И чем более трудосберегающими становятся технологии, тем значимее роль человека в хозяйственной системе. В новой экономике человек силен, как известно, не физической силой, а силой ментальной. И чем выше человеческий потенциал, тем жизнеспособнее (т.е. конкурентоустойчивее) хозяйствующая неэкономическая система.

Конечно, это не отменяет требования к конкурентоспособности самих производственных технологий. В современном глобальном экономическом пространстве лидерство в издержках и высокое качество продукции являются догмой конкурентоспособности. Постулирование инновационного направления развития государства вначале, безусловно, акцентирует внимание на самих инновационных технологиях, а затем, неизбежно, смещает его в сторону исполнителей и участников инновационного процесса. Отсутствие должного уровня компетенций и качеств у непосредственных участников и лиц, принимающих решения в инновационном процессе, нивелирует полезный эффект и инновации, и даже может обратить его в отрицательный.

Даже при инновационной трансформации всех стадий процесса производства и реализации (т.е. от инфраструктуры до дистрибуции), при внедрении новых технологий управления и информационных систем поддержки принятия управленческих решений, антропогенный фактор продолжает оставаться одним из основных столпов воспроизводственного процесса, особенно в ракурсе стратегического развития. Поэтому, вопрос о формировании интеллектуальной элиты, призванной стоять у руля социально-экономического прогресса, приобретает характер системного в условиях глобальной дестабилизации.

По нашему мнению, глобальный кризис в своих истоках содержал не столько финансовые риски, сколько риски репутационного капитала и риски ответственности, продиктованные превалированием личной мотивации над коллективным интересом. Посредством этого, критическая масса риска ответственности была адсорбирована глобальной финансовой системой, в результате чего финансовые инновации приобрели вирусный характер: изначально имея безобидную оболочку, после внедрения в национальные финансовые системы через сеть производных финансовых инструментов, они настолько плотно влились в хозяйственный оборот, что локализовать их с началом разворачивания кризиса ликвидности уже не представлялось возможным. Во многом такая ситуация была продиктована необъективными оценками надежности финансовых инструментов и, возможно, реализацией «stuck cost effect» – издержек «влипания» – психологического эффекта, когда объективность суждений, оценок и принимаемых решений нарушается в связи с концентрацией на общепринятой и привычной информации. [2, с. 35]

Поскольку современный социум тяготеет к власти элит, и сама элитарность становится одним из условий (либо следствий) властных полномочий, то формирование элиты, а тем более, элиты корпоративной, становится уже не столько вопросом конкурентоустойчивости, сколько вопросом жизнеспособности страны.

В сложившейся глобальной кризисной ситуации главные роли были отданы топ-менеджерам – носителям наиболее качественного (или наиболее обширного) интеллектуального капитала, т.е. управленческой элите. Однако действия большинства из них нельзя было назвать действиями в угоду национальной экономической безопасности. Отсюда вытекает вопрос о категориальном наполнении дефиниции «элиты», а именно: что следует вкладывать в понятие «корпоративная элита»?

Согласно этимологии самого термина, элита – это нечто лучшее, отборное. [1] В ряде источников термин «элита» сразу соотносится с управленческими функциями, властными полномочиями и лидирующими позициями в социальной стратификации. Однако для фиксации категориального смысла, необходимо остановиться не только на актуальной трактовке самого термина, но и на инфраструктуре ее формирования: на источниках образования элиты, инструментах ее создания, критериях отбора, показателях эффективности и действенности, а так же на эволюции (либо революции) элит.

В настоящее время, сложность трактовки понятия «элита» обуславливается понятийным смешением ценностного и альтиметрического подходов. Первый видит элиту носителем лучших в своем классе качеств, обладателем уникальных способностей и ценностей, второй – объясняет элиту с точки зрения обладания властными функциями и полномочиями. Вопрос в том, насколько эти два подхода могут быть совмещены в формируемой новой элите российского общества, поскольку совершенно ясно, что механизмы формирования элит в первом и во втором случае существенно различаются.

Ценностный подход базируется на классической трактовке понятия «элита», апеллируя к термину «лучшее». Исходя из этих посылок, источником формирования элиты следует рассматривать носителей интеллектуального капитала, наиболее ярко и полно проявляющих свои креативные способности в операционном поле. Однако, по нашему мнению, здесь необходимо структурировать интеллектуальный капитал, выделив его компоненты, в частности, человеческий капитал, организационный капитал и репутационный капитал. Каждый из них в своей структуре, отражает грани и направления формирования интеллектуального капитала. Это позволяет разграничить и детерминировать инфраструктуру для выращивания интеллектуального капитала как источника формирования корпоративной элиты, причем значимая часть этой инфраструктуры отдана системам общего и профессионального образования с высокой долей воспитания. Только в этом случае существует объективная возможность развить мощный базис для формирования интеллектуального капитала (а значит, и корпоративной элиты), поскольку именно развитие человеческого капитала с его знаниями, навыками, компетенциями, а так же умом, энергией, позитивностью, надежностью, креативностью, командным духом и ориентацией на достижение цели позволяет развить характеристики более высокого порядка. И если человеческий капитал формируется на уровнях образования и воспитания, то интеллектуальный капитал – одновременно и цель, и ресурс научных институтов. На наш взгляд, именно научная деятельность формирует интеллектуальные качества, необходимые корпоративной элите: высокие морально-этические стандарты, системное мышление, деловую интуицию, высокий уровень стандартов в достижении цели, ориентация на развитие и т.д.

Следует отметить, что сложность формирования корпоративной элиты во многом кроется в дуальности ее базиса – человеческого капитала, чьи два аспекта включают экономическую и духовную сущность. Их соотношение во многом предопределяет этичность субъекта в его хозяйственной практике, что приобретает особое значение при формировании корпоративной элиты. Хозяйственные решения, принимаемые только лишь исходя из экономических стимулов индивида, с невысокой долей вероятности будут отражать коллективные потребности. И только высокие репутационные и морально-этические стандарты формируемой корпоративной элиты как будущего рулевого звена, помогут, в конце-концов, найти столь необходимый современной России баланс эго- и социомотивации.

Фундаментальные и прикладные науки, в настоящее время, существуют в рамках системы высших учебных заведений. На наш взгляд, именно здесь происходит наиболее тесное соприкосновение высокопотенциального человеческого капитала с носителями высококачественного интеллектуального капитала. Поскольку основной метод обучения человеческого индивида – это подражание, то своеобразный коучинг, реализуемый в научных и околонаучных кругах, позволяет развитому человеческому капиталу трансформироваться в интеллектуальный капитал, т.е. из объекта образовательной деятельности стать субъектом хозяйственной деятельности.

Кроме того, современный уровень развития информационных и коммуникационных технологий предоставляет широкое поле возможностей для адсорбции человеческого капиталом необходимых знаний. Также требуемые в современной хозяйственной системе навыки и способности можно приобрести и развить посредством системы тренингов.

Система точной настройки человеческого капитала, по сути, является применением дополнительных инструментов раскрытия человеческих потенциалов. И чем больше подпроцессов пройдено, тем выше конкурентоспособность интеллектуального капитала. Качество элитного интеллектуального капитала оценивается не только по его структуре и объему, но и по умению презентовать, и, самое главное, грамотно его использовать в операционном поле. В этом случае, можно говорить об активности самой элиты в принятии хозяйственных решений, о способности эти решения ранжировать и корректировать, добываясь требуемого результата в определенных условиях. Здесь мы вновь акцентируем внимание на креативности, поскольку возможность создавать (to create) в быстроизменяющейся среде является одним из показателей качества интеллектуального капитала, а значит, и признаком элиты.

Эффективность активности носителей элитного интеллектуального капитала, на наш взгляд, стоит оценивать по качественным показателям применительно к каждой отдельной сфере деятельности. Конечно, не стоит абстрагироваться от существующих систем ценностей и моделей мотивации внутри уже существующих элитарных групп. Внешний контроллинг и политика гласности в реализации проектов элитарными группами должны послужить инструментами локализации возможности оппортунизма. Это замечание относится

не столько к новой формируемой корпоративной элите, сколько к вопросу компиляции интересов существующей элиты и элиты новой в условиях возможности экстраполяции риска рентных интересов. Однако экономические стимулы для новой национальной элиты должны реализовываться за счет легитимных видов деятельности, в том числе, за счет участия в проектах с государственной поддержкой, причем интерактивных – для реализации концепции общественного контроля над их исполнением.

Эволюция и ротация элит – вопрос, остающийся дискуссионным на протяжении тысячелетий. Наиболее четко предпосылки идей политического элитаризма прослеживаются в работах Конфуция, Платона, Макиавелли, Ницше, затем, уже основательно сформировавшись, появляются в работах мыслителей и социологов XIX–XX вв. Наиболее известными из них являются «Теория циркуляции элит» В. Парето, «Теория элит» Г. Моска и «Железный закон олигархических тенденций» Р. Михельса. Все элитаристские концепции можно разделить на [3]:

- макиавеллистский подход (Г. Моска, В. Парето, Дж. Бэрнхем): элита обладает выдающимися управленческими и административными качествами, реализуемыми в политике и экономике путем использования властных полномочий, полученных в результате борьбы за власть;
- ценностный подход (Ортега-и-Гасет, Н. Бердяев): элита – наиболее творческая и ценная часть общества, обладающая высокими нравственными и интеллектуальными качествами, заботящаяся об общем благе в процессе реализации властных полномочий, полученных путем заслуженного авторитета;
- структурно-функциональный подход (Г. Лассуэлл, С. Липсет): элита включает носителей наиболее высокого социального статуса и высоких управленческих должностей, характеризуемых высоким уровнем интеллектуального потенциала; осуществляет выработку наиболее важных для общества решений, реализуя властные полномочия, полученные вместе с социальным статусом;
- либеральный подход (Й. Шумпетер, Ч. Миллс): элита – наиболее конкурентоспособные управленцы, заслужившие доверие избирателей через наиболее результативное представление их интересов.

Каждый из перечисленных подходов имеет на практике как подтверждение своей эффективности, так и опровержение ее. Стоит отметить, что в каждом подходе элита рассматривается как лучшая часть общества, определяемая по набору параметров. При этом интересы, которые представляет элита, ориентированы на достижение благосостояния общества.

Таким образом, неоспоримо широкое поле возможностей для формирования и последующего тонкого тюнинга человеческого капитала, возвращения капитала интеллектуального, многовариантность формирования корпоративной элиты и ее эволюции, фокусирует внимание на единой характеристике, необходимой для создания действенной корпоративной элиты – на инициативе к развитию. Именно эта черта, на наш взгляд, отличает корпоративную элиту от уже привычных квазиэффективных управленцев. Именно нацеленность на развитие сквозь призму высоких этических и профессиональных стандартов, является драйвером формирования новой корпоративной элиты. Именно инициативные действия в интересах развития национальной хозяйственной системы и являются истинной задачей новой формируемой национальной элиты.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кузнецов С. Большой толковый словарь русского языка. М.: Норинт, 2008.
2. Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или Между страхом и алчностью. М.: Дело, 2004.
3. Элитология – наука об элитах / Электронный ресурс // http://www.elitarium.ru/2008/12/14/teorija_jelit.html

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В НАУЧНОЙ СФЕРЕ

ВАСИЛЬЕВ П.П.

Северо-Кавказская академия государственной службы, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства, кандидат экономических наук, e-mail: pppvasilev@yandex.ru

В статье дан краткий обзор теоретических и практических вопросов развития и использования трудового потенциала и человеческого капитала в научной сфере РФ. Рассмотрены Правительственные постановления, Национальные проекты и меры по повышению требований к вузам и работе ВАК, способствующие развитию более качественного трудового потенциала и человеческого капитала. Предложены авторские рекомендации.

Ключевые слова: человеческий капитал; трудовой потенциал; конкурентоспособные кадры; диспропорция; государственная поддержка

Коды классификатора JEL: J26, J28

В основе концепций человеческого капитала и трудового потенциала лежат теории известных экономистов о рабочей силе. Так, К. Маркс считал, что характеризовать человека лишь как главную производительную

силу общества еще недостаточно, ибо в процессе производственной деятельности все средства производства начинают функционировать под воздействием рабочей силы человека. [3, с. 324]. Он также утверждал, что в обществе систематически происходит преобразование материально-вещественных средств производства в качественно новое состояние. Они приобретают специфически общественное свойство и превращаются в общественную производительную силу труда, которая выражает сущность рабочей силы человека.

Большой научный вклад в исследуемую проблему внес А. Маршалл, который широко использовал научные гипотезы, выдвинутые его предшественниками. Он считал человеческие знания самым мощным двигателем производства и полагал, что они позволяют человеку подчинить себе природу. А. Маршалл утверждал, что в известном смысле существуют только два фактора производства: человек и природа. Значительный интерес вызывает его высказывание по поводу того, что между человеческим капиталом и физическим есть известная аналогия, "что ... мотивы, побуждающие человека накапливать человеческий капитал в виде вкладов в образование, подобны тем, которые определяют накопление материального капитала..." [15, р. 619].

По-нашему мнению, понятие человеческого капитала имеет широкую трактовку. К нему относятся фактически все виды высокообразованных профессионально хорошо подготовленных трудовых ресурсов. Человеческий капитал порожден знаниями, и именно их совокупность определяет скрытые источники его ценности. Он может быть представлен как капитал-собственность субъекта, т.е. его способности, знания, интеллектуальность и т.д., и капитал-функция, т.е. отношение человеческого капитала к труду: его инициативность, добросовестность, активность, коммуникабельность и т.д. Эти две формы жизнедеятельности человеческого капитала взаимосвязаны между собой.

Сторонники постиндустриальной теории отмечают в качестве основной черты современной экономики быстрое замещение труда знаниями [13, р. 236]. Они утверждают, что сегодня развитие человека становится главным условием хозяйственного процесса, что дает основание говорить о возможной замене трудовой деятельности новым типом трудовой активности, которая отличается значительными элементами творчества и широкого использования достижений науки [14, s. 176]. Ибо известно, что «без развитой, современной и постоянно обновляемой науки у России нет будущего» [1, с. 6]. Она, в тесном взаимодействии с образованием, выполняет систематизирующую роль в обществе и способствует формированию и эффективному использованию трудового потенциала и человеческого капитала, которые являются интегрирующим показателем степени социальной устойчивости общества и уровня его готовности к новшествам. Под трудовым потенциалом понимается совокупность всех трудовых возможностей, как отдельного человека, так и различных групп работников общества в целом.... И характеризует его качество и потенциальные возможности [9, с. 11].

Известно, что наука и образование определяются единой системой знаний экономических, технических, естественных, социальных и др. При этом информационные потоки переходят из одной сферы в другую, выступая основными объектами производственного процесса. Вследствие этого требуется специфическая подготовка квалифицированных кадров и согласование передаваемых между ними знаний. Как отметил Д.А. Медведев: «Общим пунктом является то, что система образования должна гарантировать высокий уровень трудового потенциала в стране» [4, с. 152].

Поскольку современная наука развивается быстро, это приводит к частой смене научных концепций. В то же время, сегодня теоретические исследования могут развиваться успешно только в непосредственном взаимодействии с экспериментальными исследованиями, которые должны быть более результативными. Для этого важно более четко наметить основные направления научных исследований и повышать уровень подготовки наиболее востребованных специалистов. Тем более, что кадровые проблемы в научной сфере постоянно усложняются. Это сегодня проявляется в ограничении возможностей научных открытий и научного роста ученых, старении кадров и ухода их из науки. Исследование этого процесса в РФ показало, что численность работников, занятых научными исследованиями и разработками с 1992 года систематически снижалась, и к 2006 году она уменьшилась на 725,5 тыс. человек. За этот же период произошло сокращение количества исследователей на 415,1 тыс. человек и уменьшение числа техников на 114,7 тыс. человек [8, с.342]. Все это весьма неблагоприятно сказывается на количестве и уровне отечественных научных исследований.

Известный научно-практический интерес вызывает сравнение возрастной структуры исследователей в РФ, где происходило некоторое увеличение числа молодых сотрудников до 29 лет. Например, в 2004 году их количество возросло на 6,1% против 1994 года. За этот же период отмечался рост числа ученых от 60 лет и старше на 13%, а также небольшое увеличение количества ученых от 50 до 59 лет на 1,7%. В то же время, происходило постепенное сокращение численности ученых среднего возраста, от 30 до 49 лет [5, с. 63]. В процессе оттока кадров из научной сферы значительную роль сыграла сравнительно низкая оплата труда. Это также привело к необходимости поиска ими более высокооплачиваемой работы в других сферах экономики или дополнительных заработков. Вследствие этого, возрос удельный вес научных работников, получающих дополнительные доходы, что привело к расслоению в научном сообществе и уменьшению привлекательности работы в научном секторе, где уровень доходов ученых повсеместно различается в зависимости от того, в каком секторе науки (академическом, вузовском, отраслевом или «независимом») они заняты. В наилучшем положении оказались ученые, занятые в «независимых» исследовательских центрах, которые успешно «продают» специальные знания. В худшее положение попала отраслевая наука, ибо уровень ее государственного финансирования особенно низкий [6, с. 95]. Сложившееся положение привело к оттоку высококвалифицированных специалистов из известных отечественных институтов, где готовятся самые конкурентоспособные кадры по наиболее востребованным направлениям исследований. Это, в первую очередь, медицинские и микробиологические исследования, химия, физика и компьютерные технологии. В то же время, российские ученые вынуждены участвовать сразу в нескольких краткосрочных программах и проектах, которые иногда существенно различаются по тематике, что приводит к нарушению сбалансированности работы по стадиям

инновационного цикла. Кроме того, продолжающееся в России устаревание материально-технической базы существенно тормозит развитие фундаментальных и прикладных исследований, что проявляется в следующем:

- наличествует структурный дефицит кадров в ряде промышленных и научных сфер;
- имеется несоответствие качественных характеристик трудового потенциала требованиям современного высокотехнологичного производства;
- наблюдаются диспропорции в подготовке и переподготовке кадров, что проявляется в выпуске большого количества экономистов, юристов, психологов, менеджеров, в то время, как отмечается острый дефицит высококвалифицированных рабочих, техников и инженеров;
- присутствует невостребованность многих научно-технических разработок из-за отсутствия высококвалифицированных специалистов в условиях научно-технической, промышленной и инновационной революций на современном этапе развития российской экономики;

Поэтому в российских научных кругах положительный резонанс вызвал опубликованный проект «Концепции государственной поддержки талантливой молодежи и развитие кадрового потенциала российской науки». Однако концепция еще слабо учитывала, что эти проблемы должны рассматриваться в контексте преемственности науки, что потребовало глубокой и всесторонней ее доработки, с учетом того, что государственная политика должна исходить, в первую очередь, из задачи сохранения имеющегося научного потенциала. В свете этого, Указом Президента были увеличены доплаты за кандидатскую и докторскую степени. В результате возросло число желающих обучаться в аспирантуре и докторантуре. Это весьма ценно, поскольку система аспирантуры и докторантуры представляет собой значительный кадровый резерв высококачественного трудового потенциала и человеческого капитала для российской науки. Анализ основных показателей деятельности российской аспирантуры свидетельствует о том, что с 1992 года ежегодно возрастало число организаций, ведущих подготовку и выпуск аспирантов. Например, в 2007 году численность выпущенных аспирантов возросла на 20890 человек по сравнению с 1992 годом. Таким образом, наблюдался рост более чем в 2 раза. За тот же период возросло и количество аспирантов, защитивших диссертацию на 7835 человек [8, с. 343].

В деле увеличения числа поступивших в аспирантуру и докторантуру большое значение имело Постановление Правительства РФ, которое разрешило ВУЗам и РАН вести прием и подготовку аспирантов и докторантов, а также осуществлять защиту диссертаций на платной основе. Однако количество заканчивающих аспирантуру и докторантуру с защитой диссертации является относительно низким в сравнении с общим числом обучающихся.

В то же время, сегодня наблюдается вызывающий опасение дисбаланс по отраслям науки, который не отвечает потребностям развития отечественной экономики. Например, контингент аспирантов и докторантов по социально-гуманитарным отраслям составляет более 50% от общего количества по всем отраслям науки.

Анализ системы подготовки научных кадров показал, что сегодня она не полностью справляется со своей основной функцией – кадрового обеспечения текущих и перспективных потребностей высшей школы и научно-технической сферы. По мнению Шамхалова Д.И., это происходит «в значительной мере в связи со сложившейся многозвенной и потому не эффективной системой управления в сфере подготовки и аттестации научных кадров» [12, с. 4]. Исходя из этого положения, Минобрнауки РФ совместно с РАН разработал и предложил ряд мер по совершенствованию системы подготовки и аттестации кадров высшей научной квалификации. Так, в качестве первоочередных мер предложено:

- привести нормативную и правовую базу ВАК в соответствие со структурой федеральных органов исполнительной власти;
- регламентом Правительства РФ обеспечить повышение требований при защите результатов диссертаций;
- повысить уровень открытости информации о выносимых на защиту диссертациях;
- предложены меры, способствующие расширению гласности в системе аттестации. Для чего необходимо в обязательном порядке представить авторефераты диссертаций и объявлений о защите на сайтах ВАК и диссертационных советов;
- предложена обязательная публикация научных результатов диссертаций в журналах из перечня ВАК.

Очевидно, что: «Актуальной остается проблема воспроизводства кадрового потенциала науки и высшей школы, сохранение преемственности поколений, совершенствование системы подготовки и аттестации специалистов высшей квалификации. В качестве одного из инструментов решения проблемы разработан проект федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» [11, с. 17]. Основной целью этой Программы является обеспечение структурных преобразований в государственном секторе науки и высшего образования. В то же время, важнейшей проблемой по-прежнему остается законодательное обеспечение процессов интеграции образования и науки. Как предполагается, Программа начнет реализовываться с 2009 года. В связи с этим уже осуществляется ряд мер по привлечению молодежи в сферу науки и высоких технологий. Подготовлен проект комплексной программы научно-технического развития и технологической модернизации экономики РФ до 2015 года. В развитие данного проекта Правительство РФ приняло Постановление о реализации пилотного проекта, основной целью которого является повышение заработной платы научным сотрудникам.

Тем не менее, сегодняшние предпосылки развития науки пока еще не вполне благоприятны, так как фундаментальная и прикладная наука, конструкторская база за время трансформации экономики понесли значительные потери. Это усугубилось сокращением в 2006 году почти вдвое численности персонала, занятого научными разработками и сокращением числа проектных и изыскательских организаций. В то же время,

институты РАН естественнонаучного профиля и отраслевые институты имеют возможность передать производству передовые разработки, но наша промышленность не в состоянии запустить даже некоторые из них [6, с. 93]. Как следствие, на долю России ныне приходится менее 2% мирового рынка высокотехнологической продукции.

Для успешного разрешения данных проблем руководством страны предложен инновационно-прорывной сценарий, провозглашенный как «Стратегия 2020». В проекте, на основе долгосрочного прогноза научно-технологического развития России определены стратегические инновационные приоритеты государства на крупномасштабное освоение и разработку базисных инноваций нового технологического уклада. При этом большая роль отводится опережающему развитию отечественного машиностроения и усилению его роли на рынке высокотехнологической продукции.

Следует отметить, что в частных и независимых институтах возрастает востребованность научных достижений и понимание того, что их разработки уже воплощаются в жизнь. Это является весьма привлекательными сторонами работы для ученых. С целью сохранения кадрового потенциала научно-технологического комплекса в стране реализуется Концепция мер «Научные кадры Российской Федерации». Она призвана стать основой единой системы воспроизводства кадров в научной сфере. При ее разработке учитывалась необходимость усиления контроля над реализацией международных договоров о сотрудничестве в области обмена специалистами и учеными. По-прежнему актуальным является вопрос о кадрах для научно-технического комплекса страны. Он неоднократно обсуждался на Совете при Президенте РФ по науке и высоким технологиям. Тактической целью государственной кадровой политики сегодня является сохранение наиболее продуктивных научных кадров, удовлетворения потребностей в молодых ученых, а также сокращения их эмиграции или ухода из науки в другие сферы экономики. Кроме того, предполагается существенно повысить расходы на науку.

Необходимо отметить, что, в условиях глобального экономического кризиса, все более необходимым является научно организованный и высококвалифицированный труд человека, так как «заменить человека наука не сможет никогда, ибо она есть плод человеческой индивидуальной деятельности... даже в далеком будущем... наука останется важным фактором в удовлетворении многих других человеческих потребностей и, прежде всего, потребности в творческом труде» [2, с. 36].

Поэтому, для удовлетворения потребностей регионов России в высококвалифицированных кадрах и сохранения научного потенциала страны необходимо систематически осуществлять целенаправленное профессиональное образование, подготовку и переподготовку кадров.

Это тем более важно, поскольку на социально-экономическое развитие регионов России все в большей степени оказывает влияние уровень развития трудового потенциала и человеческого капитала. В деле их воспроизводства трудно переоценить роль образования вообще, и высшего, в частности. Как подчеркнул В.В. Путин «Развитие национальных систем образования становится ключевым элементом и одной из наиболее важных жизненных ценностей. И в России есть все: и богатые традиции, и потенциал, чтобы сделать наше образование – от школы до университета – одним из лучших в мире» [7, с. 12-13]. Именно благодаря образованию значительно повышается экономическая производительность человеческого капитала и трудового потенциала. Однако для более существенного влияния на экономические результаты обществу необходимо систематически приводить содержание высшего и профессионального образования и их структуру в соответствие с постоянно меняющимися требованиями рынка труда. Необходимо обеспечивать выпускников вузов и колледжей современными знаниями и умениями. Следует отметить, что система высшего образования России находится в состоянии внутренней замкнутости. Вследствие этого, необходимо обеспечить открытость высшего образования как государственно-общественной системы.

В решении отмеченных проблем первоочередной задачей является интеграция образования, науки и практики. С учетом этого, создаются вузы новой организационной формы, которые должны соединять высшее образование и фундаментальную науку. Они сегодня развиваются согласно Национальному проекту «Образование», целью которого является укрепление материально-технической базы образовательных учреждений, повышение доступности качественного образования для населения и поддержку талантливой молодежи. Также, предусматривается расширение образовательных учреждений, которые активно внедряют инновационные программы.

В результате претворения в жизнь национального проекта «Образование» ожидается решение проблемы модернизации экономики страны, которая должна обрести стабильность, конкурентоспособность, обеспеченность высокообразованными кадрами. В его рамках запущена программа проведения конкурсов инновационных образовательных программ вузов.

В связи с Нацпроектом «Образование» возникла необходимость дальнейшего совершенствования учебного процесса в вузах и создания новых университетов, призванных стать экспериментальной площадкой для всего высшего образования страны и вывести его на мировой уровень. С этой целью были образованы Южный и Сибирский федеральные университеты, которые должны воплотить в себе инновационно-предпринимательский тип высшего учебного заведения, подразумевающий углубление научных и исследовательских работ. В ЮФУ насчитывается 49 тысяч студентов и слушателей и 8,5 тысяч сотрудников. В СФУ обучается около 40 тыс. студентов и трудится около трех тысяч преподавателей и восьми тысяч технических работников. Основной задачей новых федеральных университетов является формирование высококачественного трудового потенциала и обеспечения им, в первую очередь, регионов, где они расположены, а также удовлетворение потребностей народного хозяйства страны. Приоритетными направлениями в их исследованиях намечена инновационная деятельность в области энергетики, цветной металлургии, космической техники и т.д.

С целью практического исполнения намеченных задач и для восполнения научной и образовательной сфер способной молодежью необходимо всемерно содействовать укреплению научных школ и более широко использовать моральные и материальные стимулы. Так объем финансирования науки в 2008 году составил 125 млрд. руб., а с учетом внебюджетных источников, около 200 млрд. руб. [10, с.3].

В то же время, осуществляемый в стране переход к новому качеству экономического развития привел к необходимости пересмотра критериев качества жизни населения, которые нельзя сводить исключительно к улучшению материального благосостояния. Необходимо также удовлетворять растущие запросы людей в потребностях высшего порядка: в творческом труде; в улучшении качества общественных услуг – здравоохранения, образования и др.; уменьшении загрязнения окружающей среды; устранения рискованных технологий и обеспечение личной и общественной безопасности населения и т.д.

Тем более что исследования отечественных и зарубежных ученых показывают, что на современном этапе развития общества всё более усиливается зависимость между экономическим ростом и инвестициями, вложенными в развитие трудового потенциала и человеческого капитала. Следовательно, под воздействием научно-технического прогресса и компьютеризации в сфере материального производства должны происходить существенные изменения в развитии и использовании трудового потенциала, поскольку результаты деятельности в экономике все в большей степени зависят от человека и содержания его труда. Вследствие этого развитие и сберегающее использование человеческого капитала и трудового потенциала становится главной целью социальных реформ и осуществления проводимых целевых программ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Размышления о долгосрочной стратегии, науке и демократии // Вопросы экономики 2006. №12.
2. Князев Ю. О проблеме социального выбора. // Общество и экономика 2006. № 6.
3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.46. Ч.1.
4. Медведев Д.А. Национальные приоритеты. Статьи и выступления. М.: Европа, 2008.
5. Наука в Российской Федерации. Статистический сборник. М.: ГУВШЭ, 2005, с.35.; Наука России в цифрах – 2005. Статистический сборник. М.: ЦИСН, 2005.
6. Наумова Т.В. Отток кадров из российской науки: выигрыш или проигрыш? // СОЦИС 2008. №9.
7. Путин В.В. выступление на расширенном заседании Государственного совета. Стратегии развития России до 2020 года. М.: «Европа», 2008.
8. Россия в цифрах. 2008: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2008.
9. Рынок труда: учебник / под ред. проф. В.С.Буланова и проф. Н.А. Волгина. М.: ЭКЗАМЕН 2007.
10. Талант на импорт // Российская газета. 13.02.2008. №116.
11. Фурсенко А. Об основных направлениях работы Министерства по модернизации научной отрасли и развитию новых технологий // Вестник высшей школы. Alma mater. 2007. №6.
12. Шамхалов Ф.И. Подготовка и аттестация научных кадров должны быть сопряжены. // Академия. 1.11.2008. №32 (388)
13. Drucker P.F. The Education Revolution. – N.Y., 1973.
14. Glaser H. Das Verschwinden der Arbeit. Die Chancen der neuen Tätigkeitsgesellschaft. Düsseldorf. 1988.
15. Marshall A. Principles of Economics. - London, 1961.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ТАРИФНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ГАЗОВОГО РЫНКА РОССИИ

КАЛАШНИКОВА С.В.

ЮФУ, соискатель кафедры экономической теории, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В статье рассматривается необходимость реформирования государственного регулирования цен на газ и тарифов на услуги по его транспортировке? А также предложена программа, которая должна обеспечить предсказуемость параметров корректировки цен на газ, повысить привлекательность газовой промышленности для инвесторов и дать дополнительные стимулы для внедрения газосберегающих техники и технологий.

Ключевые слова: естественные монополии; газовый рынок; ОАО «Газпром»; государственное регулирование; тариф

Коды классификатора JEL: L95

Необходимость прямого государственного регулирования естественных монополий теоретически обоснована с позиций классической экономической теории тем фактом, что максимизирующий прибыль объем выпуска, устанавливаемый фирмой в точке равенства предельного дохода и предельных издержек, нарушает Парето-оптимальность, монопольная цена оказывается выше предельных издержек, а выпуск ниже, чем общественно необходимый. Результатом данного равновесия является возникновение чистых потерь благосостояния (DWL), которые обычно рассматриваются как социальная цена монополии и свидетельствуют о

нарушении принципа эффективного ценообразования. Таким образом, ситуация естественной монополии трактуется как одна из причин «провалов» рынка, что служит веским основанием для необходимости прямого государственного регулирования, результатом которого должно быть установление цены, близкой к цене конкурентного рынка.

Теоретически ясная модель в практике регулирования превращается в сложную систему, анализ которой нами осуществляется в настоящей работе на примере газового рынка России. Современная структура газового рынка России явилась результатом реформ в начале 90-х годов, основным условием которых было сохранение технологической целостности газовой промышленности. Исходя из стереотипов предшествующей экономической системы, а также отсутствия нормативно-правовой основы и опыта в области регулирования взаимоотношений в рамках единой производственно-технологической цепочки (такое регулирование основано на контрактной системе), «технологическое единство» отождествлялось с единой собственностью. Реорганизация бывшего отраслевого министерства в холдинговую компанию привела к созданию уникального в отечественной и мировой практике образования. Предприятия по добыче, подготовке, транспортировке и распределению природного газа с чрезвычайно высокой степенью концентрации на всех звеньях газовой цепочки были «закреплены» за ОАО «Газпром» (включающем Единую систему газоснабжения России).

Производитель продукции (услуг) для потенциально конкурентных рынков оказался в то же время владельцем инфраструктуры с характеристиками естественной монополии. Поэтому нельзя согласиться с утверждением, что ОАО «Газпром» являются типичной естественной монополией с экономической, и с юридической точек зрения [1]. По своей экономической природе эта компания является многопродуктовой фирмой с естественно-монопольным ядром. Она действует не только на естественно-монопольном, но и на конкурентных или потенциально конкурентных рынках. Видимо поэтому ОАО «Газпром» не включен ни в Реестр субъектов естественных монополий, ни в Реестр предприятий-монополистов, составляемые Министерством по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства по хозяйствующим субъектам, доля реализации которых на товарных рынках превышает 35%.

Естественный монополизм транспортировки газа создает предпосылки монополизации производства и добычи, которые закрепляются соответствующей структурной организацией компаний. В структуре «Газпрома» смешиваются естественные условия, связанные с особенностями ресурсной базы и созданной технико-технологической системой добычи и транспортировки газа, с «неестественными» условиями. К «неестественным» здесь относятся особенности ценовой и тарифной политики, необходимость организации весьма сложных и непрозрачных схем перекрестного субсидирования — в рамках как газовой промышленности, так и топливно-энергетического комплекса в целом; порядок использования объектов инфраструктуры, предоставления прав на пользование не разрабатываемыми, но содержащими запасы природного газа участками недр. «Естественный монополизм в одном звене технологической цепочки неизбежно влечет за собой монополизм (в данном случае — «неестественный») в другом». [2] В результате «монопольная транспортная составляющая дает возможность монопольного завышения всего тарифа» [3]. Однако В. Крюков считает, что используемые «Газпромом» экономические инструменты оправданны, поскольку «они направлены на достижение основной цели — сохранение единой компании с мощным финансово-экономическим потенциалом, способной конкурировать с компаниями других стран (прежде всего Норвегии и Алжира)» [2].

До настоящего времени отдельной государственной программы или стратегии реформирования ОАО «Газпром» не разработано. В настоящее время, по заявлению руководства компании, ОАО «Газпром» в целом решил задачи по совершенствованию структуры управления, регламентных процедур и системы бюджетирования на уровне головной компании. Теперь «Газпром» переходит к этапу повышения эффективности работы Общества как вертикально-интегрированной компании и оптимизации структуры управления основными видами деятельности на уровне дочерних обществ. Решение этих задач зависит в первую очередь от политики тарифного регулирования отрасли. Еще более важное значение имеет совершенствование тарифной политики в газовой отрасли для конечных потребителей, т.е. юридических или физических лиц, использующих газ в качестве топлива и (или) сырья.

В соответствии с Основными положениями формирования и государственного регулирования цен на газ и тарифов на услуги по его транспортировке на территории России [5] цена на газ для конечного потребителя, на границе раздела газораспределительных сетей и сетей конечного потребителя формируется из регулируемых оптовой цены на газ или оптовой цены на газ, определяемой по соглашению сторон с учетом установленных предельных уровней, тарифов на услуги по его транспортировке по газораспределительным сетям и платы за снабженческо-сбытовые услуги. Государственному регулированию на территории Российской Федерации подлежат:

- а) оптовые цены на газ;
- б) тарифы на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам для независимых организаций;
- в) тарифы на услуги по транспортировке газа по газопроводам, принадлежащим независимым газотранспортным организациям;
- г) тарифы на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям;
- д) оплата снабженческо-сбытовых услуг, оказываемых конечным потребителям поставщиками газа (при регулировании оптовых цен на газ);
- е) розничные цены на газ, реализуемый населению.

Федеральная служба по тарифам РФ осуществляет государственное регулирование оптовых цен на газ; тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам для независимых организаций; тарифов на услуги по транспортировке газа по газопроводам, принадлежащим независимым газотранспор-

тным организациям; тарифов на услуги по транспортировке газа по газораспределительным сетям; размера платы за снабженческо-сбытовые услуги, оказываемые конечным потребителям поставщиками газа (при регулировании оптовых цен на газ). Розничные цены на природный газ, реализуемый населению и жилищно-строительным кооперативам, и сжиженный газ, реализуемый населению для бытовых нужд (кроме газа для заправки автотранспортных средств), утверждаются органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации с учетом мер социальной защиты населения [4].

Таким образом, цена природного газа для большинства конечных потребителей складывается из нескольких составляющих:

$$C_{\text{конеч.}} = (C_{\text{опт.}} + T_{\text{ГРС}} + П_{\text{ссу}}) * K_{\text{ндс}}, \quad (1)$$

где: $C_{\text{опт.}}$ – регулируемая оптовая цена на газ, установленная регулирующим органом (ФСТ России) для данного субъекта Российской Федерации (без учета НДС); $T_{\text{ГРС}}$ – региональная составляющая розничной цены – включает в себя расходы на транспортировку газа по газораспределительным сетям; $П_{\text{ссу}}$ – оплата снабженческо-сбытовых услуг, оказываемых конечным потребителям поставщиками газа (при регулировании оптовых цен на газ); $K_{\text{ндс}}$ – ставка начисления налога на добавленную стоимость.

Все составляющие цены на природный газ для конечных потребителей являются регулируемыми.

Анализ цен на природный газ по субъектам федерации Южного федерального округа в 2007-2008 г.г. показывает, что в структуре цены для конечных потребителей наибольшее значение имеет оптовая цена на газ. Прочие элементы конечной цены составляют 7 – 26% конечной цены для промышленных потребителей (без учета НДС и в зависимости от объема потребления) и 38-61% для населения (с учетом НДС) (таблица 1).

Поэтому основные новации тарифного регулирования связаны именно с формированием оптовой цены природного газа. Принципы реформирования тарифного регулирования газовой отрасли были изложены еще в «Основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий» [9]. Согласно этому документу цены добычи газа должны контролироваться в соответствии с антимонопольным законодательством. Однако очевидно, что поставленные цели, реализация которых должна была осуществиться в 1997–2000 гг., достигнуты не были. До настоящего времени основным методом регулирования оптовых цен на газ является их индексация исходя из определяемых Правительством Российской Федерации средних темпов роста оптовых цен.

Таблица 1.

Соотношение конечной и оптовой цен на природный газ по субъектам ЮФО в 2007–2008 гг.

Субъект Российской Федерации	Прирост конечной цены, % 2007 год					Прирост конечной цены, % 2008 год				
	1 группа (свыше 500 млн. м3/год)	2 группа (свыше 100 млн. м3/год)	3 группа (от 10 до 100 млн. м3/год)	4 группа (до 10 млн. м3/год)	Население*	1 группа (свыше 500 млн. м3/год)	2 группа (свыше 100 млн. м3/год)	3 группа (от 10 до 100 млн. м3/год)	4 группа (до 10 млн. м3/год)	Население*
В целом по РФ	12%	12%	17%	22%	59%	11%	11%	16%	22%	57%
Волгоградская область	14%	14%	17%	21%	53%	11%	11%	16%	20%	54%
Карачаево-Черкесская республика	5%	5%	10%	13%	63%	5%	5%	7%	9%	54%
Краснодарский край	8%	8%	17%	21%	55%	9%	9%	16%	20%	53%
Республика Адыгея	13%	13%	17%	21%	59%	13%	13%	16%	20%	58%
Республика Дагестан	9%	9%	11%	15%	49%	8%	8%	10%	14%	45%
Республика Ингушетия	-	-	-	14%	46%	-	-	-	13%	45%
Республика Калмыкия	-	-	13%	17%	49%	-	-	11%	16%	48%
Республика Северная Осетия-Алания	16%	16%	20%	24%	60%	15%	15%	19%	23%	58%
Ростовская область	13%	18%	21%	26%	61%	14%	17%	20%	26%	61%
Ставропольский край	7%	7%	13%	19%	53%	7%	7%	13%	19%	53%
Чеченская республика	-	-	-	12%	43%	-	-	-	10%	38%

* Приведены полные розничные цены, включающие НДС. Рассчитано автором по: Информационный бюллетень Федеральной службы по тарифам № 10 (288), 21 марта 2008.

Однако либерализация оптовых цен на газ является магистральным направлением реформирования тарифного регулирования. Основной новацией тарифного регулирования становится переход от государственного регулирования оптовых цен на газ к государственному регулированию тарифов на услуги по его транспортировке по магистральным газопроводам на территории Российской Федерации для всех поставщиков газа. На первом этапе осуществляются государственное регулирование оптовых цен на газ и тарифов на услуги по его транспортировке по магистральным газопроводам для независимых организаций, разработка

методики расчета тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам и ее апробация, организация одной или нескольких газотранспортных компаний, осуществляющих транспортировку газа по магистральным газопроводам, а также введение в сфере услуг по транспортировке газа раздельного учета продукции (услуг) и затрат, относимых на их себестоимость.

На втором этапе подготавливаются обоснования для либерализации цен на газ и ограничения сферы государственного регулирования газовой отрасли за счет установления тарифов на услуги по транспортировке газа по магистральным газопроводам и газораспределительным сетям. В рамках реализации этой новации уже с 2008 г. оптовые цены на газ, добываемый открытым акционерным обществом «Газпром» и его аффилированными лицами, на выходе из системы магистрального газопроводного транспорта для некоторых групп потребителей могут определяться по соглашению сторон при заключении договоров поставки газа (в том числе долгосрочных), включая случаи его перепродажи, в диапазоне между предельными максимальным и минимальными уровнями оптовых цен.

В качестве предельного минимального уровня оптовых цен на газ используются регулируемые оптовые цены на газ, устанавливаемые исходя из определяемых Правительством РФ средних темпов роста оптовых цен. В качестве предельного максимального уровня оптовых цен на газ используются регулируемые оптовые цены на газ, которые устанавливаются исходя из определяемых Правительством РФ средних темпов роста оптовых цен и увеличиваются в 2007 г. на 60%, в 2008 г. - на 50%, с 1 января 2009 г. - на 40%, с 1 июля 2009 г. - на 30%, с 1 января 2010 г. - на 20% и с 1 июля 2010 г. - на 10% [6]. Предельные минимальный и максимальный уровни оптовой цены на газ на 2009 г. с разбивкой по регионам также определены Федеральной службой по тарифам. [8]

Определен и перечень потребителей, для которых цена газа может оказаться выше на 40% регулируемой. Это конечные потребители, впервые заключившие договоры поставки газа; потребители, приобретающие газ сверх объемов, зафиксированных в договорах поставки газа на 2008 год (без учета дополнительных объемов газа, предусмотренных дополнительными соглашениями к указанным договорам) и конечные потребители, поставка газа которым осуществляется в связи с проведением работ по расширению Единой системы газоснабжения. Однако в условиях монополии большинство соглашений между поставщиком газа и новым покупателем скорее всего будут предполагать установление предельной максимальной цены. При этом потребитель не может защищать свои интересы, доказывая злоупотребление поставщика своим монопольным положением.

Другой важной новацией тарифного регулирования оптовой цены на газ является выравнивание внешних и внутренних цен на природный газ с 2013 г. С 1 января 2011 г. поставка добываемого ОАО «Газпром» и его аффилированными лицами газа всем потребителям (кроме населения) осуществляется по оптовым ценам, определяемым по формуле цены, обеспечивающей равную доходность поставок газа на внешний и внутренний рынки. [6] В Положении об определении формулы оптовой цены на газ определено, что расчет оптовых цен на газ, дифференцированных по ценовым поясам, проводится по следующей формуле:

$$C_i = (C_{ДЗ} \times (\frac{100\% - C_{т.п.}^{эфф.}}{100\%}) - \frac{\sum_{r=1}^3 TC_r}{\sum_{j=1}^9 V_{ДЗj}} - P_{ДЗ} - \Delta T_{РФ}^{ср}) \times K_{диф}^i \quad (2)$$

где: $C_{ДЗ}$ – цена реализации газа на экспорт за исключением экспорта в страны – участники СНГ (далее – Дальнее Зарубежье), руб./1000 м³; $C_{т.п.}^{эфф.}$ – эффективная ставка экспортной таможенной пошлины на газ,%; TC_r – сумма таможенных сборов в r-том квартале базового периода, руб.; $V_{ДЗj}$ – объем реализации газа в Дальнее Зарубежье в j-том месяце базового периода, 1000м³; j – порядковый номер месяца базового периода; r – порядковый номер квартала базового периода; $P_{ДЗ}$ – удельная (приведенная к объему реализации газа) величина расходов, связанных с поставками газа в Дальнее Зарубежье (транспортировка, хранение, реализация газа на территории зарубежных стран), руб./1000м³; $\Delta T_{РФ}^{ср}$ – разница между средней стоимостью транспортировки газа от мест добычи до границы Российской Федерации и средней стоимостью транспортировки газа от мест добычи до потребителей Российской Федерации, руб./1000 м³; $K_{диф}^i$ – коэффициент поясной дифференциации цен. [7]

Цена реализации газа в Дальнее Зарубежье ($C_{ДЗ}$) определяется по следующей формуле:

$$C_{Д} = \frac{\sum_{j=1}^9 (B_{Д3j} * K_{валj})}{\sum_{j=1}^9 V_{Д3j}} \quad (3)$$

где: $B_{Д3j}$ – выручка от реализации газа в Дальнее Зарубежье в j-том месяце базового периода, долларов США; $K_{валj}$ – обменный курс рубля к доллару на последний день j-того месяца базового периода.

Таким образом, регулируемая цена на газ для российских потребителей будет жестко привязана к изменению конъюнктуры мирового рынка газа и позиций ОАО «Газпром» на этом рынке. Справедливость принципа равнодоходности внешних и внутренних цен (принцип net back) на газ крайне сомнительно, а экономическая эффективность нуждается в серьезном обосновании. В любом случае принятие такого решения есть не что иное, как демонстрация еще одного «провала государства» в тарифном регулировании естественных монополий. Использование цены внешнего рынка в качестве базы для расчета внутренней цены на продукцию, которую сложно накапливать и перепродавать на внешнем рынке это, по сути, признание факта неспособности создать эффективный механизм тарифного регулирования естественных монополий.

В целях информирования участников рынка газа о принципах формирования цен на газ, применяемых начиная с 2013 года, Федеральная служба по тарифам ежеквартально определяет оптовые цены на газ по формуле (2). Сравнительный анализ регулируемых оптовых цен на газ, минимальных и максимальных цен 2009 г. и цен, определенных по принципу net back по субъектам ЮФО на 4-квартал 2008 г. показывает, что цена net back 2008 года в 3 раза превышает регулируемую цену на 1 января 2009г. и в 1,82 - максимальную цену, используемую для соглашений между поставщиками и покупателями дополнительных объемов газа.

В рамках совершенствования политики ценообразования на газ, реализуемый на внутреннем рынке, и тарифов на услуги по его транспортировке необходимо принятие на федеральном уровне программы поэтапного совершенствования цен на газ, позволяющей прогнозировать уровень цен на газ для инвесторов и потребителей.

Данная программа предусматривает:

- создание условий для возмещения организациям газовой отрасли экономически обоснованных затрат и получения прибыли, обеспечивающих устойчивое газоснабжение российских потребителей и исполнение международных обязательств;
- ликвидацию перекрестного субсидирования одних потребителей газа за счет других;
- постепенный переход к формированию рыночных механизмов ценообразования на газ взамен директивных за счет постепенного расширения нерегулируемого сегмента рынка, в том числе биржевой торговли частью газа по свободным ценам;
- объективный учет в ценах на газ его качественных характеристик по сравнению с альтернативными видами топлива, обеспечивающий его рациональное использование. Введение надбавки к цене газа, взимаемой с потребителей, использующих его в качестве топлива;
- защиты прав конечных потребителей при заключении договоров с газоснабжающими организациями.

Выполнение такой программы должно обеспечить предсказуемость параметров корректировки цен на газ, повысить привлекательность газовой промышленности для инвесторов и дать дополнительные стимулы для внедрения газосберегающих техники и технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «О естественных монополиях» // Экономика и жизнь. 1995. №35 (сент.) С.28-29.
2. Крюков В. А. «Естественной монополии» - естественные перемены // ЭКО. 1997. №6. С.100.
3. Никифоров А. Ценовое регулирование естественных монополий // Вопросы экономики. 1998. №4. С.135.
4. Постановление Правительства РФ от 15.04.1995 №332 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен на газ и сырье для его производства».
5. Постановление Правительства РФ от 29 декабря 2000 г. № 1021 «О государственном регулировании цен на газ и тарифов на услуги по его транспортировке на территории Российской Федерации. (в ред. Постановлений
6. Постановление Правительства Российской Федерации от 28 мая 2007 г. №333 «О совершенствовании государственного регулирования цен на газ» Правительства РФ от 22.05.2002 N 328, от 07.12.2006 N 750, от 28.05.2007 N 333, от 30.10.2007 N 722, от 10.12.2008 N 950).
7. Приказ Федеральной службы по тарифам от 05 июля 2007 г. № 156-э «Об утверждении Положения об определении формулы оптовой цены на газ»
8. Приказ ФСТ России от 06.11.2008 № 217-э/1 «Об оптовых ценах на газ, добываемый ОАО «Газпром» и его аффилированными лицами, реализуемый потребителям Российской Федерации.
9. Указ Президента Российской Федерации от 28 апреля 1997 года № 426 «Об основных положениях структурной реформы в сферах естественных монополий».

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ ФУНКЦИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

ЖИЛЯСКОВА Н.П.

ФГОУ ВПО Азово – Черноморская государственная агроинженерная академия,
ассистент, e-mail: juliarudaya@mail.ru

Работа анализирует эффективность использования каждого фактора сельскохозяйственного производства на материалах Ростовской области, производственную функцию, которая может использоваться при планировании наиболее оптимальной комбинации различных факторов

Ключевые слова: сельскохозяйственные предприятия; эффективность; ресурсный потенциал; производство продукции

Коды классификатора JEL: Q1, Q12

В условиях перехода к рыночной экономике особую значимость приобретают изучение механизмов рынка, вопросов равновесия между потребностями общества, отдельными предприятиями и их производственными возможностями.

Экономический процесс представляет собой сложное явление, зависящее от большого числа факторов, которые играют не одинаковую роль в формировании и развитии процесса. Очень часто для выражения связи между экономическими явлениями используют математические функции. Выявление функциональных связей в среднем и в тенденции – наиболее приемлемая форма рассмотрения их в экономических расчетах.

Функциональные формы используются для установления и анализа зависимостей в производстве в форме производственных функций.

Объем производимой продукции является одним из основных результативных показателей, характеризующих производственную деятельность сельскохозяйственных предприятий. Он зависит от целого ряда факторов: площади пашни, численности работников, технической оснащенности, специализации, урожайности культур и т. д. В качестве ресурсов (факторов производства) наиболее часто рассматриваются накопленный труд в форме производственных фондов (капитал) и настоящий живой труд, а также в качестве результата – валовой выпуск. В сельском хозяйстве в качестве ресурса в производственную функцию включают вовлеченный в производство природный ресурс – землю.

При обосновании состава фактора капитал необходимо учесть, что он состоит из основных и оборотных, производственных и непроизводственных фондов. Выбор того или иного состава определяется целью исследования. Производственные фонды состоят из основных и оборотных фондов. Если соотношение между ними примерно постоянное в течении изучаемого периода, то достаточно учитывать в производственной функции только основные производственные фонды.

Исследуем зависимость производства валового производства зерновых Y от численности работников, занятых их производством X_1 , посевной площади под зерновыми X_2 и основного капитала X_3 .

На базе многофакторных производственных функций представляется возможным находить такое сочетание факторов, которые обеспечивают получение фиксированного уровня зависимого показателя.

В модель включены затраты основного капитала в лошадиных силах; затраты труда в человеко - часах при производстве зерновых; обрабатываемая площадь в гектарах, то есть основные факторы производства – земля, труд и капитал. Включение их в модель подтверждено результатами проведенного корреляционного анализа. Зависимость производства зерновых от обеспеченности трудовыми ресурсами, посевными площадями и основными средствами имеет высокий коэффициент корреляции выше 60%.

Используем данные о деятельности 43 районов Ростовской области за период 2004–2006 гг. По данным хозяйств построена производственная функция, характеризующая зависимость объема производства зерновых от X_1 – численности работников, тыс. чел, X_2 – посевной площади зерновых, тыс. га, X_3 – объема основного капитала, затраченного при производстве зерновых, тыс. л.с.

Проанализируем между названными показателями зависимость. Результаты свидетельствуют, что корреляционное отношение составляет 0,829 и отражает высокую тесноту связи зависимости объема производства зерновых и изменениями факторов.

В соответствии с исходными данными 2006 г. получим уравнение:

$$y = -26,28 + 53,1 \cdot x_1 + 2,19 \cdot x_2 - 0,03 \cdot x_3$$

Прологарифмируем их, получим степенную функцию. В натуральных логарифмах она принимает вид:

$$\ln y = \ln a_0 + a_1 \cdot \ln x_1 + a_2 \cdot \ln x_2 + a_3 \cdot \ln x_3$$

Чтобы рассчитать параметры уравнения по способу наименьших квадратов, минимизируем сумму квадратов отклонений теоретического уровня логарифмов зависимого показателя от фактических уровней:

$$S = \sum (\ln a_0 + a_1 \cdot \ln x_1 + a_2 \cdot \ln x_2 + a_3 \cdot \ln x_3 - \ln y)^2 \rightarrow \min$$

Необходимым условием экстремума функции нескольких переменных является равенство нулю первых частных производных по всем переменным. В нашем случае это частные производные от S по переменным параметрам. Получим систему нормальных уравнений:

$$\begin{cases} n \cdot \ln a_0 + a_1 \cdot \sum \ln x_1 + a_2 \cdot \sum \ln x_2 + a_3 \cdot \sum \ln x_3 = \sum \ln y \\ \ln a_0 \sum \ln x_1 + a_1 \sum \ln^2 x_1 + a_2 \sum \ln x_1 \cdot \ln x_2 + a_3 \sum \ln x_1 \ln x_3 = \sum \ln x_1 \ln y \\ \ln a_0 \sum \ln x_2 + a_1 \sum \ln x_1 \ln x_2 + a_2 \sum \ln^2 x_2 + a_3 \sum \ln x_2 \ln x_3 = \sum \ln x_2 \ln y \\ \ln a_0 \sum \ln x_3 + a_1 \sum \ln x_1 \ln x_3 + a_2 \sum \ln x_2 \ln x_3 + a_3 \sum \ln^2 x_3 = \sum \ln x_3 \ln y \end{cases}$$

Определим коэффициенты линейной корреляции и среднее квадратическое отклонение.

$$r_{y1} = 0,689; r_{y2} = 0,911; r_{y3} = 0,711; r_{12} = 0,648; r_{13} = 0,901; r_{23} = 0,722;$$

$$\sigma_y = 0,585; \sigma_1 = 0,803; \sigma_2 = 0,506; \sigma_3 = 0,701.$$

Решив систему, получаем: $a_0 = 4,68; a_1 = 0,192; a_2 = 0,963; a_3 = -0,05$,

Зависимость между объемом производства и переменными затратами выражена степенной функцией:

$$y_{2006} = 4,68 \cdot 1^{0,192} \cdot 2^{0,963} \cdot 3^{-0,05}.$$

Аналогично определяем производственную функцию для 2004-2005 гг. В итоге они имеют вид:

$$\begin{aligned} y_{2004} &= 5,23 \cdot 1^{0,244} \cdot 2^{0,907} \cdot 3^{-0,04} \\ y_{2005} &= 2,73 \cdot 1^{0,138} \cdot 2^{0,621} \cdot 3^{0,33} \\ y_{2006} &= 4,68 \cdot 1^{0,192} \cdot 2^{0,963} \cdot 3^{-0,05} \end{aligned}$$

Используя первичные данные районов Ростовской области определим фактические значения производства зерновых от расчетных его значений, исчисленных по моделям для каждого из 43 районов области. Ниже приведены расчеты для Азовского района:

$$y_{2004}^{\text{азовский}} = 5,23 \cdot 2,14^{0,244} \cdot 88,5^{0,907} \cdot 156,393^{-0,04} = 300 \text{ тыс. т.}$$

$$y_{2005}^{\text{азовский}} = 2,63 \cdot 2,48^{0,138} \cdot 79,4^{0,621} \cdot 193,45^{0,33} = 265 \text{ тыс. т.}$$

$$y_{2006}^{\text{азовский}} = 4,68 \cdot 1,49^{0,192} \cdot 75,6^{0,963} \cdot 125,34^{-0,05} = 256 \text{ тыс. т.}$$

Коэффициенты регрессии показывают, что с увеличением затрат труда и посевных площадей на 1% объем производства зерновых повысится соответственно на 0,192% и на 0,963%, однопроцентный же прирост фактора основного капитала обуславливает снижение производства зерновых на 0,05%. При одновременном увеличении всех производственных факторов на 1%, прирост объема зерновых составит 1,105%.

Представляют интерес расчетные значения y , исчисленные на основе модели при различных сочетаниях исследуемых факторов. Они дают более полную и наглядную картину производственной поверхности, представляющей функцию, см. табл. 1.

Сравнивая значения y при $x_2 = 20$ тыс. га и $x_2 = 40$ тыс. га (при неизменяющихся других факторов), влияние размера обрабатываемой земли на выход продукции в данных условиях значительно: увеличение обрабатываемой площади на 20 тыс. га обеспечит прирост продукции на 50,27 – 79,67 тыс. тон. Увеличение размера основного капитала и труда оказывает влияние на урожайность. Так, изменение обеспеченности основным капиталом с 40 до 80 тыс. л.с. снижает выход продукции с 1,74 до 2,77 тыс. т при обрабатываемой площади 20 тыс. га и на 3,0 – 5,39 тыс. т при 40 тыс. га. Увеличение трудовых ресурсов с 0,6 тыс. чел до 1,4 тыс. чел повышает производство зерновых на 11,55 – 22,52 тыс. т.

Влияние исследуемых факторов на динамику представлен графическими кривыми «затраты – выпуск» (кривыми отзывчивости), см. рис 1 и рис 2.

Кривые «затраты – выпуск» являются графиком степенной функции. Так как показатели степени (коэффициенты регрессии) меньше 1, то по мере роста затрат факторов постепенно уменьшают приросты выхода продукции.

Таблица 1.

Ожидаемое производство зерновых Y , тыс. т.

Основной капитал, тыс. л.с.	Среднегодовые работники, тыс. чел X_1					
	0,2	0,6	1	1,4	1,8	2,2
При обрабатываемой площади 20 тыс. га						
20	52,95	65,39	72,13	76,94	76,10	83,91
40	51,15	63,16	69,67	74,32	76,23	81,06
60	50,12	61,89	68,27	72,83	76,31	79,43
80	49,41	61,01	67,30	71,79	76,36	78,29
100	48,86	60,33	66,55	70,99	76,41	77,43
120	48,41	59,78	65,94	70,35	76,44	76,72
140	48,04	59,32	65,44	69,81	76,47	76,13
160	47,72	58,93	65,00	69,34	76,50	75,63
При обрабатываемой площади 40 тыс. га						
20	103,22	127,46	140,60	149,98	157,39	163,58
40	99,71	123,12	135,81	144,87	152,03	158,01
60	97,71	120,65	133,08	141,96	148,98	154,83
80	96,31	118,93	131,18	139,94	146,85	152,62
100	95,24	117,61	129,73	138,38	145,23	150,93
120	94,38	116,54	128,55	137,13	143,91	149,56
140	93,65	115,65	127,56	136,08	142,80	148,41
160	93,03	114,88	126,71	135,17	141,85	147,42

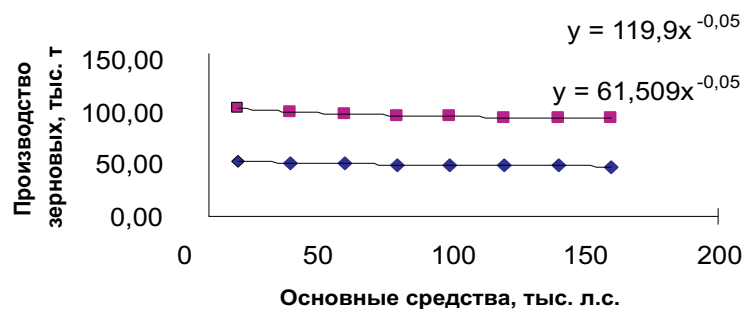


Рис. 1. Зависимость производства зерновых от обеспеченности основным капиталом

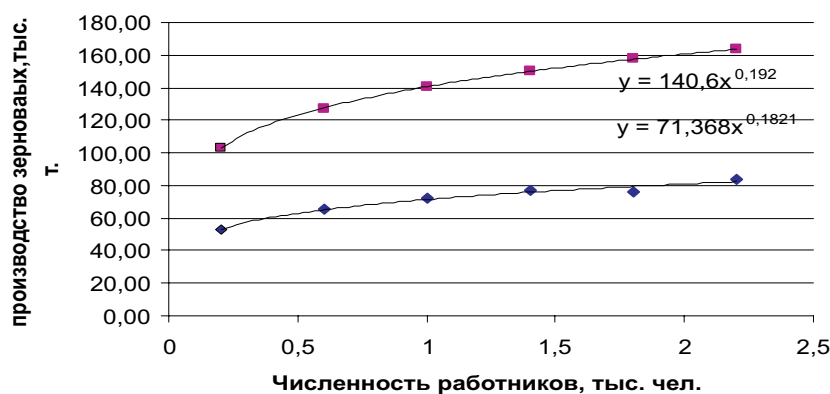


Рис. 2. Зависимость производства зерновых от численности работников.

Аналитически абсолютные приросты зависимой переменной Y измеряются частными производными производственной функции по соответствующим факторам. Предельные продукты факторов для 2006 г., имеют следующий вид:

$$\frac{\partial y}{\partial x_1} = 0,898 \cdot x_1^{-0,808} \cdot x_2^{0,963} \cdot x_3^{-0,05}$$

$$\frac{\partial y}{\partial x_2} = 4,507 \cdot x_1^{0,192} \cdot x_2^{-0,037} \cdot x_3^{-0,05}$$

$$\frac{\partial y}{\partial x_3} = 0,234 \cdot x_1^{0,192} \cdot x_2^{0,963} \cdot x_3^{-1,05}$$

Из уравнений следует, что предельный продукт каждого фактора зависит как от затрат других факторов, так и от величины данного фактора. В таблице 2 приведены значения предельного основного капитала при 20 тыс. га и 40 тыс. га посевной площади.

Из таблицы 2 следует, что предельный продукт фактора x_3 тем больше, чем больше x_1 и x_2 .

Таблица 2.

Прирост производства зерновых с увеличением обеспеченности основным капиталом.

X_1	0,2	0,4	0,6	0,8	1	1,2
X_3	При $X_2 = 20$ тыс. га					
20	0,57	0,65	0,70	0,74	0,77	0,80
40	0,27	0,31	0,34	0,36	0,37	0,39
60	0,18	0,20	0,22	0,23	0,24	0,25
80	0,13	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19
100	0,10	0,12	0,13	0,14	0,14	0,15
120	0,09	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
140	0,07	0,08	0,09	0,10	0,10	0,10
160	0,06	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09
X_3	При $X_2 = 40$ тыс. га					
20	1,10	1,26	1,36	1,44	1,50	1,56
40	0,53	0,61	0,66	0,70	0,73	0,75
60	0,35	0,40	0,43	0,45	0,47	0,49
80	0,26	0,29	0,32	0,34	0,35	0,36
100	0,20	0,23	0,25	0,27	0,28	0,29
120	0,17	0,19	0,21	0,22	0,23	0,24
140	0,14	0,16	0,18	0,19	0,19	0,20
160	0,12	0,14	0,15	0,16	0,17	0,18

Производственная функция позволяет найти такие сочетания затрат факторов, при которых обеспечивается заданный выпуск продукции. Если на предприятиях зерноградского района при производстве зерновых культур в 2006г было занято 2,1 тыс. чел, 101,9 тыс. га посевных площадей и 204,6 тыс. л.с основного капитала, то район может выпускать:

$$y_{2006}^{\text{Зерногр}} = 4,68 \cdot 2,1^{0,1921} \cdot 101,9^{0,963} \cdot 204,6^{-0,05} = 355 \text{ тыс. т.}$$

Фактический уровень производства зерновых по району в 2006г составил 343 тыс. т.

Сравнив расчетные показатели производства зерна с фактическими, приходим к выводу об эффективном использовании факторов производства с учетом технического состояния МТП, и уровня квалификации работников в зерноградском районе.

Исходя из уравнений изоквант, можно получить целое множество различных сочетаний факторов, которые обеспечивают фиксированный объем производства зерновых, поэтому рассмотрим взаимозаменяемость ресурсов. Предельная норма заменяемости ресурса x_2 ресурсом x_1 (N_{21}) составляет:

$$N_{21} = \frac{a_2 \cdot x_1}{a_1 \cdot x_2} = \frac{0,963 \cdot 2,1}{0,192 \cdot 101,9} = 0,103.$$

Таким образом, единица ресурса x_2 (посевных площадей под зерновыми) можно заменить 0,103 единицами ресурса x_1 (численностью работников). Предельная эффективность ($\mathcal{E}_1$) составляет 32,45 тыс. т.

Произведение предельной эффективности ($\mathcal{E}_1$) и предельной нормы заменяемости составляет 3,34 тыс. руб., что соответствует предельной эффективности фактора x_2 ($\mathcal{E}_2$).

Предельная норма заменяемости ресурса x_1 ресурсом x_2 (N_{12}) рассчитывается как величина, обратная N_{21} .

$$N_{12} = \frac{1}{0,103} = 9,71.$$

Предельная норма заменяемости ресурса x_2 ресурсом x_3 (N_{23}) составляет:

$$N_{23} = \frac{a_2 \cdot x_3}{a_3 \cdot x_2} = \frac{0,963 \cdot 204,6}{-0,05 \cdot 101,9} = -38,67.$$

Предельная норма заменяемости x_1 на x_3 (N_{13}) составляет:

$$N_{13} = \frac{a_1 \cdot x_3}{a_3 \cdot x_1} = \frac{0,192 \cdot 204,6}{-0,05 \cdot 2,1} = -374,1.$$

На основе предельной нормы заменяемости можно записать следующие два уравнения изоклинали:

$$x_2 = a_2 \cdot \frac{x_1}{a_1} \cdot N_1 = 0,963 \cdot \frac{2,1}{0,192 \cdot 0,103} = 102,3$$

Изоклинали относительно x_2 и x_3 определяются:

$$x_2 = a_2 \cdot \frac{x_3}{a_3} \cdot N_{23}$$

$$x_3 = N_{23} \cdot a_3 \cdot \frac{x_2}{a_2}.$$

С учетом изоквант определим соотношение факторов, и получаем соотношение:

$$\frac{x_2}{x_1} = \left(\frac{y}{a_0 x_1^{a_1+a_2} \cdot x_3^{a_3}} \right)^{1/a_2} = \left(\frac{355}{4,68 \cdot 2,1^{0,192+0,963} \cdot 204,6^{-0,05}} \right)^{1/0,963} = 48,5$$

По плану на одного работника приходится 48,5 га посевов зерновых.

Итак, из рассматриваемых моделей наблюдается следующая тенденция: развитие НТП более интенсивное в 2004 и 2006 гг., так как свободный член уравнений в данные периоды составил 5,23 и 4,68, соответственно. Изменение численности сельскохозяйственных работников за период 2004 – 2006 гг. меняется от 0,138 до 0,244. Это имеет незначительное отражение на производстве зерновых, кроме того можно сказать, что состав работников занимающихся производством зерновых уже сформирован и близок к оптимуму. Изменение посевных площадей имеет наибольшее влияние на валовое производство зерновых. Данный коэффициент колеблется от 0,621 до 0,963. Рассмотренные факторы (трудовые ресурсы и посевные площади) положительно влияют на рост производства. Увеличение основного капитала снизит уровень производства зерновых

ЛИТЕРАТУРА

1. Германова О.Е., Черкасова Т.П. Математические модели в экономике. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2007.
2. Трегубов К.Г. Математические методы анализа производственных взаимосвязей в сельском хозяйстве. – М.: «Колос», 1972. с. 127.
3. Эпштейн Д.Н. Влияние численности работников на эффективность производства в крупных сельхозпредприятиях // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1997. №12. с. 50 – 53.
4. Эпштейн Д., Хокман Г. Ресурсный потенциал и эффективность сельхозпредприятий // АПК: экономика, управление. 2008. №1. с. 57 – 61.

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ЭФФЕКТИВНОГО ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

ДОЛМАТОВА Л. Г., ДЬЯЧЕНКО А. В.

Новочеркасская государственная мелиоративная академия, профессор кафедры «Землеустройства», кандидат экономических наук, 346428, Ростовская область, г. Новочеркасск, ул. Пушкинская, д. 111;

Новочеркасская государственная мелиоративная академия, доцент кафедры «Землеустройства», кандидат экономических наук, 346428, Ростовская область, г. Новочеркасск, ул. Пушкинская, д. 111

В статье рассмотрены основные факторы экономического механизма эффективного хозяйствования в рыночных условиях сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: экономический механизм; рыночные условия; государственное регулирование; сельскохозяйственные предприятия; управление; эффективность

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 16, Q 18

На современном этапе развития хозяйствующих субъектов, характеризующемся, с одной стороны, сложной структурой организации производительных сил и производственных отношений, усложнением и появлением новых форм экономических связей, а с другой стороны – накопленным опытом хозяйствования, про-

ведения реформ и экономических экспериментов, всё в большей степени становится очевидной трудность функционирования сельскохозяйственных предприятий в рыночных условиях.

Успех любого развития определяется, прежде всего, правильным выбором цели, траекторией движения к ней и скоростью самого движения. Цель развития аграрного сектора – это создание высокопроизводительного, конкурентоспособного сельскохозяйственного производства, обеспечивающего высокое качество жизни сельских тружеников и всего сельского населения.

Мы живем не в изолированном экономическом пространстве и поэтому при выборе стратегических ориентиров должны учитывать ряд важнейших условий, которые будут определять пути развития сельского хозяйства, как в стране, так и в конкретном регионе. Добиться позитивных сдвигов в хозяйствовании можно, лишь опираясь на три основных фактора: первый – государственное регулирование и финансовая поддержка отечественных сельскохозяйственных производителей; второй – эффективное управление на уровне предприятия; и третий – преобразование внутриэкономических взаимоотношений в целях сделать каждого участника сельхозпроизводства экономически заинтересованным участником. Но практика всё яснее свидетельствует, что ни один из этих инструментов, ни одна из форм не действует изолированно, все они тесно взаимодействуют. Все эти составляющие рыночного механизма сориентированы на то, чтобы хозяйствующий субъект использовал находящиеся в его владении или пользовании природные ресурсы наиболее эффективно.

Для сельского хозяйства России государственная поддержка является насущно необходимой. Опыт показывает, что если она есть, сельский сектор развивается нормально. В современной рыночной экономике существует немало социально-экономических проблем, неподвластных рынку и требующих государственного вмешательства. Понятия “рыночная экономика” или “рыночные отношения” абстрактны. Они представляют упрощенную картину действительности, в которой многие ее стороны отсутствуют. Ни сейчас, ни когда-либо прежде нет и не было ни одной страны, экономика которой функционировала бы только при помощи рыночного механизма. Наряду с ним всегда использовался и используется (сейчас еще в большей степени) механизм государственного регулирования экономики.

Нужно отметить, что и в стабильно развивающихся странах роль государства в сфере экономики весьма значительна. Смещаются лишь акценты экономической политики. Зарубежная концепция управления аграрным производством исходит из такой точки зрения, согласно которой без государственного регулирования и поддержки государства деятельность сельскохозяйственных предприятий малоэффективна, хотя в экономической теории стран Европы и Америки долгое время господствовало убеждение о самостоятельности рыночного механизма, саморегулирования экономики в целом и сельского хозяйства, в частности.

В практике экономически развитых стран государственные регуляторы в управлении аграрным производством действуют с достаточной активностью, принося позитивные результаты. Необходимость государственной поддержки сельских товаропроизводителей диктуется целым рядом предпосылок объективного характера и объясняется особенностями сельскохозяйственного производства. В экономически развитых странах (США, Франция, Италия, Япония, Германия, Великобритания, Норвегия, Дания и др.) управление агрокомплексом направлено на достижение показателей, предполагаемых изначально при создании сельскохозяйственных предприятий, а впоследствии – при выработке, принятии и осуществлении управленческих решений.

Основной задачей государственного регулирования аграрного сектора в развитых странах является поддержка производителя как наименее защищенного субъекта во всей инфраструктуре продовольственного рынка. Цель применяемых государством мер – создание условий для прибыльного функционирования сельскохозяйственных предприятий в условиях развитого рынка и обеспечение для них равных (а лучше приоритетных) конкурентных возможностей с производителями из третьих стран.

Прибыльность сельскохозяйственного производства в развитых странах обеспечивается:

- стабилизацией на внутреннем рынке такого уровня цен на сельхозпродукцию, который бы давал производителям возможность не только окупать затраты на производство, но и получать доход;
- искусственным понижением себестоимости производства сельскохозяйственной продукции посредством прямых государственных субсидий за счет бюджетных средств.

Указанные способы обеспечения прибыльности сельскохозяйственного производства во многом определяют главные направления, по которым осуществляется государственное регулирование агросистемы экономически развитых стран. Одним из важнейших направлений государственного регулирования является субсидирование сельского хозяйства, то есть его финансирование на возвратной, а чаще – на безвозвратной основе.

В России накопилось огромное число проблем, решение которых невозможно без помощи государства. Поэтому нельзя сводить его роль лишь к функции сохранения собственности. Необходимо на государственном уровне способствовать становлению рынка, одновременно ослабляя болезненные последствия переходного периода.

Когда речь идет о жизнеобеспечении общества, именно государство должно определить возможность выхода из социально-экономического тупика, опираясь на взаимоувязанные приоритеты. Отказ от старых, преимущественно административных методов управления, ограничение государственного влияния на экономические процессы не снимают с государства ответственности за реорганизацию и преобразования в экономике.

Эта функция остается главенствующей, и здесь важное значение имеет выработка научно обоснованной экономической политики государства, учитывающей объективные условия развития страны. Реальная

экономическая политика государства в общих чертах выражается в степени и методах его воздействия на объекты регулирования экономики. Таковыми могут выступать сферы, отрасли, регионы, а также ситуации, явления и условия социально-экономической жизни страны, где возникали или могут возникнуть трудности и проблемы, которые не разрешаются автоматически или же могут быть разрешены в отдаленном будущем. В то же время скорейшее снятие этих проблем настоятельно необходимо для нормального функционирования экономики и поддержания социальной стабильности. Государство должно если не ликвидировать, то, по крайней мере, ослабить негативные процессы в социально-экономическом развитии общества и всемерно способствовать развитию процессов позитивных.

В области ценового регулирования и государственной финансовой поддержки аграрного сектора производства основным принципом является обеспечение эквивалентности товарного обмена между сельским хозяйством и промышленностью, а также конкурентоспособности национальных производителей на мировом рынке и социальной защиты работников сельского хозяйства. [4] Важным является разница в ценах на промышленную и сельскохозяйственную продукцию. Как правило, сельхозпродукция реализуется по заниженным ценам, а техника, оборудование, минеральные удобрения приобретаются по высоким ценам у коммерческих организаций, занимающихся материально-техническим снабжением сельских товаропроизводителей.

Для устранения диспаритета цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию необходимо ввести государственное регулирование цен на продукцию предприятий-монополистов путем установления предельных уровней цен на основные виды промышленной продукции и услуг. За нарушение установленных предельных уровней цен следует применять к монополистам экономические санкции. Государственное регулирование рыночных цен может осуществляться в формах государственных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия или государственных залоговых операций в соответствии с Федеральными и региональными программами.

Поиск инвестиций, наличие финансовых ресурсов является ещё одной важной проблемой успешного функционирования хозяйств. Решение этой проблемы в настоящее время главным образом связывается с помощью государства, выделением средств бюджета на различные формы государственной поддержки сельскохозяйственного производства (дотации, субсидии, льготные кредиты и др.). Финансовую поддержку сельскохозяйственных предприятий следует осуществлять путем компенсации части затрат на горюче-смазочные материалы, электроэнергию, удобрения при производстве отдельных видов сельскохозяйственной продукции; создания специальных государственных фондов финансовой поддержки сельского хозяйства, обладающих стабильными источниками формирования и целевым характером использования; выделения дотаций по поддержке племенного дела в животноводстве и птицеводстве; ведения элитного семеноводства; субсидирования за счет средств бюджета части кредитов, используемых сельскохозяйственными товаропроизводителями на приобретение высокопроизводительных машин и оборудования, введение эффективных технологий и оказания финансовой помощи в становлении и развитии крестьянских (фермерских) хозяйств.

В Ростовской области также были распределены средства целевого финансирования по многим из перечисленных направлений. Общая сумма субсидий из бюджетов всех уровней по сельскому хозяйству составила в 2007 году 498,4 млн. руб. это на 173,5 млн. руб. больше, чем в 2003 году. При этом по основным статьям расходов субсидии в 2007 году сократились в несколько раз по сравнению с 2003 годом: на приобретение минеральных удобрений и химических средств защиты растений в 3,8 раза, по уходу за многолетними насаждениями в 1,3 раза, на поддержку элитного семеноводства в 2,1 раза, на финансирование мелиоративных мероприятий в 1, 2 раза. Только субсидии на поддержку племенного животноводства возросли в 3,3 раза и составили 67,8 млн. руб. [3]

По результатам проведённой сельскохозяйственной переписи в Ростовской области выявилось, что неиспользуемые в хозяйственной деятельности и фактически брошенные пахотные земли не обрабатываются землепользователями и землевладельцами по причине имеющихся финансовых трудностей и доля таких земель в общей площади составляет 18%. Среди всех категорий хозяйствующих субъектов основное место в распределении неиспользуемых земель занимают крупнотоварные предприятия (примерно три четверти или 306,5 тыс. га). Фермерами не вовлечено в хозяйственный оборот 20% неиспользуемого областного клина или немногим больше 84-х тысяч га сельхозугодий. В определённой степени это касается выделенных для их деятельности земель, малопригодных для осуществления товарного сельхозпроизводства, а отсутствие у большинства крестьянских хозяйств значительных финансовых средств не позволяет провести необходимый комплекс агротехнических мероприятий по восстановлению плодородия почв. Хозяйства населения не обрабатывают 7,5% или 31,6 тысячи гектаров плодородной Донской пашни, из общей площади отведённых им сельскохозяйственных угодий «выпадает» порядка 20% пахотных земель. [1]

Следует также осуществлять меры государственной неценовой поддержки хозяйств, находящихся в экстремальных и неблагоприятных для ведения производства регионах. Это будет способствовать конкурентоспособности предприятий и развитию этих регионов, повышению уровня их самообеспечения продуктами.

Говоря во втором пункте – управление на уровне предприятия, хотелось бы отметить, что любое хозяйство, независимо от его организационно-правовой формы, требует осуществления управленческих функций как минимум по трем направлениям:

- взаимодействию предприятия с внешней средой - потребителями его продукции, поставщиками ресурсов и услуг, государственными органами, местным самоуправлением и т.д.;
- установлению и регулированию организационно-экономических связей между производственными и обслуживающими подразделениями предприятия (вопросы специализации производства, планирования хозяйственной деятельности, внутрихозяйственных взаимоотношений и т.п.);

– созданию механизмов заинтересованности каждого члена предприятия в его эффективной работе, материального и морального стимулирования, ответственности, участия рядовых членов в управлении, т.е. по всем тем вопросам, которые связаны с поведением человека на предприятии.

В ходе проводимой аграрной реформы наиболее значительные изменения в управлении произошли на уровне “предприятие – внешняя среда”. Как уже отмечалось, долгое время внешняя деятельность предприятия (будь то совхоз или колхоз), прежде всего в вопросах ассортимента и объемов продаж продукции, материально-технического обеспечения, ценообразования, кредитования, управлялась преимущественно органами исполнительной власти. Поэтому совершенствование управления предприятиями сводилось, как правило, к решению внутрихозяйственных проблем, касающихся, главным образом, рационализации структуры и функций управления, численности управленческого персонала, корректировки организационно-экономических рычагов хозяйствования, т.е. всего того, что было связано с выполнением спущенных сверху заданий. В таком режиме работало большинство сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий (организаций) АПК. Начавшаяся с 1991 г. резкая ломка системы управления народным хозяйством явилась для подавляющего числа предприятий полной неожиданностью. Неподготовленность руководителей и специалистов предприятий АПК к рыночной экономике, а также неотработанность нового организационно-экономического механизма хозяйствования привели к резкой потере управляемости предприятий, обусловили нарастание кризисных тенденций. За годы аграрных преобразований многие предприятия так и не смогли вписаться во “внешнюю среду”. С одной стороны, это связано с отсутствием минимально необходимой рыночной инфраструктуры, диспаритетом цен, монополизмом поставщиков материально-технических ресурсов переработчиков сельскохозяйственной продукции, сферы агросервисного обслуживания, а с другой – неподготовленностью управленческих кадров и отсутствием опыта работы в рыночных условиях. [2]

Таким образом, решение проблем управления, связанных со взаимодействием предприятия с внешней средой, является, пожалуй, одной из наиболее злободневных задач современного агропромышленного производства России. Однако анализ деятельности большинства хозяйств показывает огромные неиспользованные ресурсы развития самого предприятия. Источником этих ресурсов является грамотная организация маркетинга товарной продукции, применение передовых технологий, эффективная организация технологического процесса производства сельскохозяйственной продукции.

Следует отметить, что система управления агросистемой во многих развитых зарубежных странах состоит также не только из государственного регулирования, но и хозяйственного самоуправления. Опыт Великобритании, США, Франции и других стран свидетельствует о том, что параллельно с государственной системой в аграрном секторе функционирует и хозяйственная вертикаль в виде отраслевых союзов, объединений, советов, кооперативов и других организаций. Хозяйственное управление построено на основе кооперации и интеграции хозяйствующих субъектов, входящих в агрокомплекс и занимающихся не только выращиванием, но также переработкой сельскохозяйственной продукции, сбытом, поставкой средств производства, агросервисом и другими видами деятельности.

Таким образом, в условиях рыночной экономики, независимо от организационно-правовых форм хозяйствования, все структурные подразделения предприятия призваны обеспечить самокупаемость и самофинансирование производственного процесса. При этом предприятие должно функционировать как единое целое, а его подразделениям следует предоставить экономическую самостоятельность. В хозяйстве важно создать «мини-рынок», на котором внутрихозяйственные подразделения могут покупать материальные ресурсы, необходимые для производства продукции или оказываемых услуг, а затем продать свою продукцию либо услуги. Только путем полного возмещения перерасходованных средств за счет личного дохода можно обеспечить безубыточность производственной деятельности.

Противозатратный принцип должен стать основным фактором управления предприятием в целом и мотивацией труда работников внутрихозяйственных подразделений. Принципиальная задача, которую предстоит решить руководителям хозяйств, – экономическими методами побудить каждого работника трудиться с полной отдачей сил, рачительно относиться к производству. Таким образом, для повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства существенное внимание необходимо уделить экономическому механизму хозяйствования, внедрению экономических методов управления сельхозпредприятиями. Основой экономических методов управления служит организация внутрихозяйственных отношений. В настоящее время необходимо переходить к рыночным внутрихозяйственным отношениям, сочетая заинтересованность и ответственность руководителей и работников, за конечные результаты производства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аналитическая записка «О предварительных итогах Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года по краткой программе по Ростовской области»: Аналитическая записка / Ростовстат. – Ростов н/Д. 2007.
2. Романов А.Е. Теория и практика управления АПК. – Мн.: Армита – Маркетинг, Менеджмент, 1998.
3. Статистический сборник «Финансовая деятельность сельскохозяйственных организаций за 2003-2007 годы»: Статистический сборник / Ростовстат. – Ростов н/Д. 2008.
4. Шатохин М. В. Государственное регулирование и конкурентоспособность сельхозпредприятий // Аграрная наука. 2004, № 12. С. 5

«ИННОВАЦИОННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ» КАК МЕХАНИЗМ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА (ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ПРОГРАММНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ)

МАМЕДОВ О.Ю.

Южный федеральный университет, профессор, зав. кафедрой политической экономии и экономической политики, доктор экономических наук, e-mail: politek@econ.rsu.ru

В статье рассматриваются основные проблемы новой формы инвестирования («инновационные инвестиции») как особый механизм экономического роста современного производства.

Ключевые слова: инновационные инвестиции; проблемы венчурного инвестирования; особенности российской инновационной динамики

Коды классификатора JEL: G24

Инновации – это прогрессивные сдвиги в экономике, которые имеют фундаментальное (системное) значение для роста (качественного скачка) производительности общественного труда. При этом ошибочно сводить инновации только к техническим прорывам, так как структурные обновления в экономической организации общественного производства могут иметь не меньшее значение, чем технологические инновации.

В условиях глобализации фирмы, отрасли промышленности и национальные экономики конкурируют между собой преимущественно в сфере инновационных прорывов и на базе реализации таких прорывов.

Основная теоретическая проблема реализации инновационной динамики – установление качественной и количественной связи между инвестициями в ресурсы исследовательского блока страны и получением инновационного продукта как фактором экономического роста. Детализация отмеченной связи позволяет выйти на различные типы «инновационных инвестиций» и дать им количественную характеристику.

Процесс инновационного инвестирования состоит в создании экономической стоимости посредством введения на рынок новых продуктов, или уже имеющихся продуктов, но используя новую технологию их производства на базе его перепроектирования или переформирования организационных методов, что особенно важно для сохранения конкурентоспособного преимущества. При такой трактовке инвестиционных инноваций проблема сводится к тому, как оптимальным образом организовать инвестируемые ресурсы, чтобы создать, распространить и продвинуть новшество в масштабах всей экономики.

Как же экономисты трактуют «инновационные инвестиции» и определяют роль инноваций в экономическом росте?

Экономический рост – традиционная область исследований макроэкономической теории, включающая концепцию инноваций как свой частный случай. С этих позиций концепция инноваций имеет статус, аналогичный статусу концепции рациональной налоговой политики – как необходимого макроэкономического условия экономического роста.

Однако в микроэкономическом мире проблема инновационных инвестиций сводится к инновационной активности правительства, которое должно продвигать инновации вопреки неизбежному сопротивлению на первичном уровне производства. В любом случае инновационные инвестиции предполагают систему коммерциализации научного знания. Вот почему ряд стран демонстрирует слабую корреляцию между экономическим ростом и объёмом патентов в тех же странах.

Экономический рост обычно измеряется через изменения в общей стоимости товаров и услуг, произведенных экономикой страны (ВВП). Конечно, ещё точнее – динамика размеров ВВП на душу населения.



Объективный анализ отрасли прямого частного инвестирования (на уровне конкретной фирмы) требует рассмотрения всех этапов работы венчурных компаний — от привлечения инвестиций на начальной стадии создания компаний до так называемого «выхода», который необходим инвесторам для возврата вложенного капитала, причем все это необходимо соотносить с конъюнктурными ситуациями на рынке, а также периодами подъёмов (так называемых «мыльных пузырей») и спадов. С этих позиций должны быть изучены взаимоотношения венчурных капиталистов и предпринимателей (включая, в частности, такой компаративистский подход, как сравнение долгосрочного опыта американских венчурных фирм с опытом начинающих европейских компаний) [5, 7].

С этих позиций актуализируются экономические проблемы инвестиционного проектирования, оценки эффективности проектов на разных стадиях их разработки, построения рациональных механизмов реализации проектов, методов отбора проектов и формирования инвестиционных программ в современных российских условиях. Многообразие вариантов постановок соответствующих задач, принципов их решения (удовлетворяющих требованиям обеих частей «Налогового кодекса РФ»), необходимые содержательные и математические обоснования должны быть приспособлены как к стационарной рыночной, так и к современной российской экономике [2]. К этой группе проблем «инновационных инвестиций» примыкают вопросы экономического анализа инвестиций, методы принятия инвестиционных решений, их планирования на предприятии, распределения инвестиционных ресурсов, а также те экономические модели, которые способствуют анализу конкурентоспособности как ключевого параметра при оценке инвестиционных проектов. Инновационные инвестиции предполагают особые процедуры формирования и механизмы разработки фун-

кциональной стратегии инвестиционного развития организаций [6, 10]. Эти процедуры отражают и классифицируются в соответствии с основными подходами к определению содержания инвестиционной политики и особенностей инвестирования в том или ином регионе.

Проблемы реализации инновационных инвестиций должны быть инфильтрованы в теоретические и теоретико-методологические аспекты инвестирования с позиции воздействия как международных, и внутрироссийских факторов. Это позволит осуществить анализ инвестиционной политики, инвестиционной деятельности предприятий промышленного комплекса и банковского сектора экономики России [8], а также оценить перспективы развития отечественной экономики с позиций активизации инвестиционных процессов.

Поскольку инвестирование венчурного капитала часто обеспечивает наибольшую прибыль на инвестированный капитал, то в этом аспекте важно проанализировать финансовую отчетность компании, системно изучить рынок, конкурентную среду, определить реальную стоимость новой продукции и инноваций в сфере услуг, понять действительное положение дел в уже существующей компании [3]. Этим объясняется то обстоятельство, что во многих публикациях специально рассматриваются экономическая сущность инвестиций, объекты и субъекты инвестиций, инвестиционный климат страны и региона, рейтинги инвестиционной привлекательности страны и регионов РФ, а также другие аспекты инвестиционной деятельности. Особого внимания заслуживают такие актуальные проблемы, как правовое регулирование инвестиционного процесса и роль инвестиций в устойчивом развитии городов. Детального освещения заслуживают основные методики оценки эффективности инновационных и инвестиционных проектов, конкурентоспособности инновационной продукции и ликвидности ценных бумаг [1].

Инновационные инвестиции, реализуемые посредством венчурного инвестирования, отражают их особенность в России. Аналитический обзор сектора прямых и венчурных инвестиций способен предоставить кейсы успешных проектов в области создания инновационных компаний, в том числе и в ИТ-секторе. Здесь в эпицентре внимания оказываются устройство и организация фондов прямых инвестиций и венчурных фондов, процесс отбора проектов венчурным инвестором и последующего «совместного проживания» инвестора и компании, методы оценки венчурных проектов [4]. В то же время внутрироссийские теоретические и практические аспекты процессов формирования и развития инвестиционного рынка могут исследоваться только на основе исторических выкладок, позволяющих определить общие тенденции развития инвестиционного рынка и хронологию теоретических воззрений на его роль и назначение [9].



Исследование инновационных инвестиций и их влияния на экономический рост началось в конце 1950-ых годов после выхода работы Роберта Солоу (1959), за который он впоследствии был награжден Нобелевской премией. Конечно, как и любая идея, которая получает всеобщее признание, подход Солоу опирается на достижения предшественников, особенно Джозефа Шумпеттера.

Самым важным в работе Солоу было эмпирическое доказательство того, что за 40-летний период (с 1909 по 1949 годы) не менее 87% экономического роста американской экономики обеспечивалось инвестициями в инновационное развитие технологий ведущих отраслей национального производства. Последующие исследования трансформировали его эмпирику в систему изящных теоретических моделей.

Методология оценки эффективности инновационных инвестиций была применена для других стран. В результате обнаружилось, что основным фактором, объясняющим экономический рост, является не прирост инвестиций вообще в экономику, а способность повысить эффективность инновационных инвестиций именно в сферу науки. Именно такая способность и характеризует экономическую сущность «инновационных инвестиций». Тем не менее, модели Солоу имели всё же некоторые ограничения в своих посылах – они рассматривали технологические изменения как нечто внешнее, ряд факторов оставался за пределами модели и, таким образом, выводился за границы экономической системы. Это снижало их эвристический потенциал, поскольку мы вправе ожидать, что экономический рост должен быть функцией тех факторов, которые мы можем описать, и которые охватываются соответствующей моделью.

С тех пор экономисты сосредоточились на том, чтобы попытаться понять, каковы основные экономические признаки технологической инновации, какова её экономическая природа, каков механизм воплощения инновации в новые продукты, процессы и организационные формы. В то же время инновация важна для экономики тех стран, которые способны реально использовать потенциал новшества. Основной областью внедрения инноваций является микроэкономика как реализация потребности в новшестве.

Коммерциализация – процесс, который превращает изобретение в экономическое новшество, и привлекает тех, кто желает заплатить за право получения от инновации добавленной стоимости. Через коммерциализацию экономическая ценность понимается во всей своей целостности – от новых идей и изобретений до экономически заработанной прибыли [11].

Коммерциализация требует системы мер по переводу изобретений в рыночный спрос потребителя. На самой ранней стадии инновации для последнего крайне сложно понимание реального экономического потенциала данного изобретения и его включение в качестве особого товара на данном рынке. Неизбежный риск новшества в какой-то мере снимается через инвестиции венчурного капитала, в котором специализированные инвесторы хорошо осведомлены о науке и потенциальном рынке инновационных услуг.



В институциональном плане значительный интерес представляет опыт Европейского Сообщества по концентрации инвестиций инновационного назначения.

Основным инструментом проведения структурно-инвестиционной политики Европейского Сообщества выступают «структурные фонды», целью создания которых является оказание поддержки структурной перестройке и модернизации экономики государств-членов названного союза. Именно эти структурные фонды

позволяют преодолеть существующие различия в уровне экономического развития между различными европейскими регионами.

В настоящее время существуют четыре структурных фондов:

- «Европейский социальный фонд» (European Social Fund)
- «Европейский фонд регионального развития» (European Regional Development Fund)
- «Европейский фонд сельскохозяйственного регулирования и гарантийный фонд» (The European Agricultural Guidance and Guarantee Fund)
- «Финансовый фонд ориентации рыболовства» (Financial Instrument for Fisheries Guidance).

То, как государства-члены ЕС получают выгоду от структурных фондов, изложено в Национальном плане развития (НПР) на 2004-2006 годы, а также Рамочной программы поддержки общин (PCU), в котором раскрывается стратегия использования структурных фондов (на примере Польши).

Рамочная программа поддержки общин осуществляется с использованием оперативных программ, которые группируются на пять секторов:

- повышение конкурентоспособности предприятий,
- развитие трудовых ресурсов,
- перестройка и модернизация продовольственного сектора и развитие сельских районов,
- программа развития рыбного хозяйства и переработки рыболовной продукции,
- программа развития транспорта.

Отдельными программами выступают:

- комплексная программа регионального развития,
- локальная стратегия использования Фондом сплочения,
- оперативная программа технической помощи.

Структурные фонды ЕС также выступают источником финансирования тех экономических инициатив, которые являются программами, не получающими помощь (разрабатываются для отдельных обществ и социальных групп). Они направлены на решение проблем, возникающих по всему ЕС. В настоящее время существуют четыре инициативы:

- трансграничная (международного и межрегионального) сотрудничества,
- борьба со всеми формами дискриминации и неравенства на рынке труда,
- экономического и социального возрождения городских районов, которые страдают от структурной безработицы и социальных проблем,
- новаторские меры, направленные на развитие сельской местности в «районах нищеты» в Европейском союзе.

Использование структурных фондов ЕС базируется на соблюдении общих правил [12]:

- выделение средств осуществляется на основе открытой конкуренции между проектами,
- организация, которой предоставляется помощь, получает безвозмездные субсидии,
- субсидия выплачивается в качестве частичного возмещения (и только в исключительных случаях - полное возмещение) расходов,
- каждая программа включает перечень расходов, которые возмещаются из структурных фондов («правомочность расходов»),
- финансирование проекта учитывается состав денежных средств из структурных фондов и заявителей средств («финансовый инжиниринг»).

Особое место занимают инструменты поддержки выделяемых инвестиций, которые образуют три оперативные программы:

- SOP-ICE (в отношении малых предприятий и их бизнес-среды)
- IRDOP (в отношении крупных предприятий)
- SOP-HRD (относительно корпораций).

При этом инструменты делятся на две группы: документы, общие для всех предприятий, и документы специального назначения.

Для эффективного применения средств европейских структурных фондов необходимы следующие организационные итерации:

- заявитель должен подготовить проект в соответствии с одним из приоритетов в программе, который позднее будет представлен на конкурс / тендер,
- заявитель должен иметь свой собственный фонд для финансирования проекта (часть которого будет возмещаться из структурных фондов, если заявка окажется принятой),
- заявитель должен планировать расходы для поддержания денежного потока, необходимого для реализации проекта,
- программные документы являются основой конкретных планов в области структурного вмешательства и многолетних ежегодных комплексных оперативных программ горизонтального и регионального характера. Такие программы должны включать определение цели, действия, а также характеристику масштабов вмешательства средств из структурных фондов и Фонда сплочения, направленные на ослабление диспропорции в социально-экономическом развитии стран Европейского Сообщества,
- объем средств, выделяемых из государственного бюджета для поддержки субъектов экономических инвестиций, в частности, в форме субсидий, налоговых льгот, возвратных кредитов, займов, поощрительных гарантий (на более выгодных условиях, чем те, которые имеются на свободном рынке).

Помощь может быть также предоставлена в виде прямой или косвенной помощи предпринимателям из общественных фондов (например, из фондов местного самоуправления и регулирующих органов), а также за счет государственных средств, выданных другими органами (например, государственных или частных органов, направленных со стороны государства). Государственная помощь представляет собой условие из-

влечения экономической выгоды для бизнеса, что в рамках депрессивных условий для деловой активности невозможно добиться.

Экономическая глобализация изменила мировую хозяйственную систему, породив новые возможности и поставив, вместе с тем, новые угрозы. Для конкуренции в новом мире Россия должна закрепить продвинутых инновационных позиций, оперативнее реагировать на потребности потребителя и ускоренно вводить новшества.

В аспекте учёта мирового опыта следует осознать, что Европейское Экономическое Сообщество представляет собой один из самых больших инновационных рынков мира, в котором инновационные продукты и услуги осуществляют экономический оборот на основе системной коммерциализации. А это достигнуто благодаря формированию крупного общественного сектора. Европейская экономика стремится стать всесторонне инновационной, в которой все страны-участники становятся вовлеченными в ответ на требования рынка в инновационных продуктах. Эта стратегия рассчитана на бизнес, общественный сектор и потребителей, а также общественные власти на национальном, региональном и местном уровне, гражданское общество организации, профсоюзы и потребители.

Помимо создания оптимальной структуры и возможностей для введения инноваций, необходим инновационно-ориентированный рынок, в котором сформирован реальный спрос на инновационные услуги.

Одна из проблем инвестиционно-инновационного процесса – это преодоление барьеры, которые ещё сохраняются на внутреннем рынке каждой страны. Такие барьеры препятствуют подвижности капиталов, товаров и услуг, подвижность рабочих венчурного капитала. Для создания общеевропейского (тем более – общероссийского) инновационного рынка, эти барьеры должны быть удалены.

Особое внимание при этом должно быть обращено на сектор обслуживания (продукция которого составляет больше двух третей валового внутреннего продукта ЕЭС и занятости). И это потому, что внедрение новшества связано преимущественно с обновлением деловой модели, а не с развитием новой технологии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В. Инвестиции. Системный анализ и управление. 2-е изд. Издательство: Дашков и К, 2007 г.
2. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Издательство: Дело, 2008 г.
3. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. Инвестирование венчурного капитала. Издательство: Баланс Бизнес-Букс, 2006 г.
4. Каширин А.В. Венчурное инвестирование в России. Издательство: Вершина, 2008 г.
5. Кемпбелл Кэтрин. Венчурный бизнес: новые подходы (2-е издание). Издательство: «Альпина Бизнес Букс», 2008 г.
6. Лапыгин Ю. Инвестиционная политика. Издательство: КНОРУС, 2005 г.
7. Сухарев О.С. Синергетика инвестиций. Издательство «Финансы и статистика», 2008 г.
8. Тагирбеков К.Р. Инвестиционные процессы и банковская система в экономике России. Издательство: Весь Мир, 2005 г.
9. Турмачев Е.С. Национальный инвестиционный рынок. Основы теории и российская реальность. Издательство: Юнити, 2008 г.
10. Шарп У.Ф., Александер Г.Д. Инвестиции. Издательство: Инфра-М, 2007 г.
11. Raising Your Return on Innovation Investment. By Alexander Kandybin and Martin Kihn. / Resilience Report. Snranegy+Dusiness. 05.11.2004.
12. www.funduszestrukturalne.gov.pl/english; см. также: ЕС Интернет-портал (www.europa.eu.int).

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РАСХОДОВ И МОДЕРНИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ ГОСЗАКУПОК В РОССИИ

БЕЛОКРЫЛОВ К.А.

Южный федеральный университет, аспирант, e-mail: madbel@mail.ru

Бюджетная политика является главным средством перераспределения доходов и наиболее важным орудием государственного регулирования экономики. В статье представлены концепции бюджетной политики в трактовке различных экономических школ, а также функционирование механизма закупок продукции для государственных и муниципальных нужд на примере Ростовской области и Азовского района.

Ключевые слова: государственные расходы; бюджетная политика; концепции бюджетной политики; рынок бюджетного заказа; правила осуществления госзакупок; коррупция; модернизации системы госзакупок; методы противодействия коррупции

Коды классификатора JEL: O16, H53

Государственные расходы – важнейшая составляющая бюджета, а значит, и бюджетной политики. Для организации бесперебойного кругооборота фондов в масштабе всей экономики и обеспечения социальной поддержки населения необходима централизация денежных ресурсов, выходящих за рамки отдельных хо-

зяйств и отраслей. Эту функцию выполняет государство, реализуя свою бюджетную политику. Бюджетная политика предполагает определение целей и задач в области финансов, разработку механизма мобилизации денежных средств в бюджет, выбор направлений использования бюджетных средств, управление финансами и бюджетной системой, организацию с помощью финансово-бюджетных инструментов регулирования экономических и социальных процессов. Бюджетная политика является главным средством перераспределения доходов и наиболее важным орудием государственного регулирования экономики. В силу этого бюджетная политика традиционно является предметом исследования различных экономических школ, выдвигающих различные концепции в соответствии с адекватными им теоретическими парадигмами (таблица 1).

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	-	-
Неоклассическая школа	Невмешательство государства в экономику за исключением сфер безопасности и соцзащиты	Бюджетная политика не влияет на величину совокупного спроса. Для страны целесообразно иметь сбалансированный госбюджет.	Сокращение госрасходов в период спада, и увеличение – в период подъема.
Кейнсианство	Признается необходимость государственного регулирования экономики	Бюджетная политика – основной инструмент регулирования экономики, обеспечения занятости рабочей силы и производственных мощностей. Сбалансированность бюджета может достигаться не каждый год, а в течение цикла	Основные инструменты – дотации и госзакупки. Увеличение госрасходов ведет к увеличению равновесного ВВП. Госрасходы обладают мультипликативным эффектом, более сильным, чем рост налогов
Неолиберализм	Ограничение вмешательства государства в экономику	Критика перераспределительной политики, обоснование бюджетного перераспределения доходов в пользу малоимущих и финансирования социальных программ	Необходимо снизить налоги и госрасходы.
Монетаризм	Ограничение вмешательства государства в экономику	Акцент на кредитно-денежном регулировании, практически исключая бюджетную политику	-
Теория рациональных ожиданий	Ограничение вмешательства государства в экономику	Правительство не должно вмешиваться в бюджетную систему, его роль ограничивается несколькими основными программами.	Конкретный размер налогов, балансирующий бюджет.
Экономика предложения	Ограничение вмешательства государства в экономику.	Налоговое стимулирование частного предпринимательства и сбережений населения	Снижение налогов способствует экономическому подъему и росту доходов населения
Теория общественного выбора	Государственное вмешательство ограничивается защитными функциями	Используется политиками в своих целях.	Наращивание госрасходов в предвыборный период.
Посткейнсианцы	Признается необходимость государственного регулирования экономики	Более жесткая бюджетная политика и использование денежно-кредитного регулирования.	Опасность роста госрасходов, бюджетных дефицитов и необходимость бюджетных ограничений

Анализ концепций бюджетной политики различных экономических школ показывает, что все они признавали существенное влияние государственных расходов как на макро-, так и микроэкономическое характеристики функционирования национального хозяйства. Причем, существенное 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.

Система государственного и муниципального заказа является составной частью экономики России. Это означает, что от того, каким образом в стране организована система распределения и исполнения государственного и муниципального заказа, зависит не только эффективность расходования средств бюджетов всех уровней, что само по себе крайне важно, но и уровень коррупции в стране, и состояние конкурентной среды. С началом экономических реформ в 1992 г. государство провозгласило принцип конкурсного размещения закупок. Но в течение последующего пятилетия конкурсы почти не проводились, потому что с точки зрения нормативного обеспечения самих процедур торгов этот принцип регламентирован не был [4].

Одним из первых документов, регламентирующих процедуры закупок, стал Указ Президента РФ № 305 “О первоочередных мерах по предотвращению коррупции и сокращению бюджетных расходов при организации закупки продукции для государственных нужд” (1997г). Он предусматривал размещение заказа как на конкурсной, так и не внеконкурсной основе. Правила осуществления закупок, сформулированные в Указе, базируются на общепринятых в мировой практике принципах осуществления закупок, зафиксированных в ряде международных документов – директивы ЕС, многосторонние соглашения о государственных закупках в рамках Всемирной торговой организации, документы Организации Азиатско-тихоокеанского сотрудниче-

тва. В качестве этих принципов выступают:

- транспарентность, или прозрачность – обеспечение доступности всей относящейся к закупкам информации для всех потенциальных участников, а также общественности, включая обязательные публикации соответствующих нормативных актов, извещений о закупках, условиях конкурсов, информации об их результатах;
- подотчетность и соблюдение процедур – строгое соблюдениекупающими организациями установленного порядка проведения закупок;
- открытая и эффективная конкуренция поставщиков и подрядчиков – является наиболее действенным инструментом повышения эффективности закупок и приводит к обоюдовыгодным умеренным ценам. Применение методов закупок, в той или иной степени ограничивающих конкуренцию, допускается только при наличии оговоренных законодательством оснований;
- справедливость – обеспечение равных возможностей для всех предприятий и фирм на получение заказов для поставки продукции, работ или услуг для государственных нужд, а также равное и справедливое отношение ко всем потенциальным поставщикам и подрядчикам в ходе проведения конкурсов и определения победителей.

В 1999 г. был принят Федеральный закон №97-ФЗ «О конкурсах на размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд», который регулировал отношения, возникающие между государственным заказчиком и участниками конкурса в процессе проведения конкурса на размещение заказов только для государственных нужд. В 2005 г. был принят Федеральный закон «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» №94-ФЗ, который объединил 3 уровня власти – федеральный, региональный и муниципальный. Данный закон предусматривает проведение закупок:

- путем проведения торгов в форме конкурса, аукциона, в том числе аукциона в электронной форме;
- без проведения торгов (запрос котировок, у единственного источника, на товарных биржах).

Действовавшее до 2006 г. законодательство в сфере государственного и муниципального заказа не позволяло создавать условия для развития добросовестной конкуренции в сфере размещения государственных и муниципальных заказов, предоставляя практически неограниченные возможности для злоупотреблений. Вступивший в силу с 1 января 2006 г. новый 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, закон направлен на устранение следующих наиболее распространенных злоупотреблений [2]:

1. Низкая степень информационного обеспечения участников рынка, отсутствие единого информационного ресурса. В новом законе установлена обязательность размещения информации на официальных сайтах, все сайты сведены в федеральный портал, признано отсутствие приоритета бумажного носителя над электронным, т.е. в стране создано единое информационное пространство.
2. Квалификационный отбор - до принятия 94-ФЗ существовала возможность отсека «не своих» компаний посредством выставления 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 значительной мере произвольное. В новом законе введены аукционы, а при проведении конкурса изначально должны быть установлены 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;
- размещение заказа на биржах и посредством электронных торгов;
- запрос котировок в целях оказания гуманитарной помощи и ликвидации чрезвычайных ситуаций;
- механизм защиты прав участников размещения заказа;
- обязательность проведения аудиозаписи для заказчика, возможность проведения аудио и видеозаписи для участников размещения заказа.

Таким образом, цель модернизации системы госзакупок – положить конец коррупции и снизить госрасходы. Зарубежная практика показывает, что цивилизованная система госзакупок обеспечивает экономию 20–30% бюджетных средств.

Коррупция в системе государственных закупок приводит к колоссальным потерям для любой страны, причем, не только финансовым. Ущерб государства и общества от коррупционных действий в процессе размещения государственного или муниципального заказа включают [5]:

- финансовые потери – заключение сделок на невыгодных для государства и общества финансовых условиях. В первую очередь, это завышение цен покупаемой продукции по сравнению с текущим рыночным уровнем, включение в условия государственных контрактов предоплаты вместо отсрочки платежа;
- количественные потери – завышение или занижение объема поставляемых материалов или оказанных услуг по сравнению с необходимым количеством; приобретение товаров и услуг в личных целях ответственных чиновников, а не для удовлетворения государственных нужд;

- 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 качества выполнения работ и услуг;
- 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 снижению ее уровня. 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 и технические методы, регламентация процессов, репрессивные меры.

Психологические методы позволяют воздействовать на саму первопричину коррупции – склонность госслужащих к незаконному обогащению за счет работодателя – государства, то есть за счет всех граждан. 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. 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, детально регламентирующих потенциально коррупционно-опасные этапы процедуры размещения государственного заказа (Федеральный закон № 94-ФЗ);
- создание 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. 285-286, 288-293).

Таким образом, добиться снижения коррупции позволяет лишь комплексный подход – сбалансированное использование всех методов противодействия коррупции на всех этапах процесса бюджетных 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, основными разработчиками которого являлись МЭР, ФАС, Комитет по экономике и промышленности ГД РФ [2]. Этот пакет, практически, означает, что модернизация размещения государственного и муниципального заказа идет к своему завершению. Конечно, корректировка некоторых норм в будущем неизбежна, поскольку практика систематически вносит свои коррективы. Очевидно и то, что вектор модернизации лежит в направлении ухода от коррупционных норм, снижения субъективизма в принятии решений, открытии равного доступа предпринимателей к заказам, повышении прозрачности всех процедур, установлении ответственности за принимаемые должностными лицами решения.

Наиболее эффективными мерами являются, по нашему мнению, введение аукционов и объективной предквалификации при проведении подрядных торгов, 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 Федерации, значительное расширение норм Кодекса РФ об административных правонарушениях.

Однако есть недостатки системы госзакупок, которые требуют доработки. В сфере законодательства необходимо принять два акта [3]:

1. Общероссийский классификатор товаров, работ и услуг для сферы размещения госзаказа.
2. Постановление Правительства по порядку оценки и сопоставлению заявок на конкурсах в соответствии с 28 ст. 94-ФЗ.

В сфере контроля за соблюдением законодательства необходимо:

1. 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.
2. Организовать полноценный контроль за размещением государственного и муниципального заказа.

Именно организация полноценного контроля за исполнением 94-ФЗ и является в настоящее время приоритетом модернизации этой сферы бюджетной политики. А полноценный контроль – это, в первую очередь, система правил работы контролирующего органа, 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 модернизация системы размещения бюджетного заказа еще не завершена, но ее начало обеспечивает существенную экономию 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. она выросла на 70%. За два года закон принес экономию бюджетных средств в размере около 250 млрд. руб. [1] Кроме того, единые правила для федерального, регионального и муниципального заказчика обеспечивают успешное проведение закупок на региональном (таблица 2) и муниципальном уровнях (таблица 3).

Таблица 2.

**Закупки продукции для государственных и муниципальных нужд
Ростовской области (2007 г.) [6]**

Тип торгов	Количество	Сумма, млн. руб.	Экономия, млн. руб.
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, 5	---

Таблица 3.

**Закупка продукции для муниципальных нужд
Азовского района в 2007 г.**

Тип торгов	Количество	Сумма, млн. руб.	Экономия, млн. руб.
Единственный поставщик	315	82, 2	---
Котировки	605	43, 3	6, 0
Открытый аукцион	8	113,0	0, 02
Открытый конкурс	80	850,6	93, 3
Электронный аукцион	2	0,3	0, 01
Закупки малого объема	75	2,4	---

Таким образом, закон 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» стал за последние 3 года одной из самых успешных и результативных форм реализации административной реформы и противодействия коррупции. Однако необходим постоянный мониторинг внедрения системы госзаказа, как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственные и муниципальные закупки: как добиться эффективности // Госзаказ. 2008. №11. С. 41
2. Евраев М. О реформе государственного и муниципального заказа // www.fas.gov.ru/stateorder/a_6898.shtml
3. Евраев М. Реформа госзаказа: сегодня и ближайшее завтра // Госзаказ. 2008. №11. С.25
4. Иванов А.Н. Конкурсные торги: история вопроса // procurement.e-management.ru/state-rost.htm
5. Храмкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках // Бюджет. 2007. №4. С.25
6. www.torgi.donland.ru

**ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПЛАНИРОВАНИЯ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН С
УЧЕТОМ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ**

ЕЛИСЕЕВА С.В.

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса (ЮРГУЭС),
346500 Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147

Особенностями координации действий общественности разных стран по сохранению природных ресурсов становится планирование, призванное способствовать не только экономическому и социальному развитию, но и обеспечивать соблюдение экологических интересов.

Ключевые слова: эколого-экономические отношения; природное равновесие; аграрный сектор; система планирования; аграрная политика

Коды классификатора JEL: Q 38, Q 57

В сфере природопользования складываются эколого-экономические отношения рациональности. Сохранение и рациональное использование природных ресурсов, а также их воспроизводство является необходи-

мой потребностью страны и требуют формирования стратегических целей государственной экологической политики. Важные задачи ставятся перед сельскохозяйственными товаропроизводителями в условиях когда нарушено природное равновесие, прогрессирует водная и ветровая эрозия, снижается плодородие почв, происходит их загрязнение. В связи с этим в производственном процессе требуется более повышенное внимание к природному фактору, согласование экологических и экономических интересов.

Разработка долгосрочных и краткосрочных планов и прогнозов развития сельского хозяйства в зарубежной практике имеет свои особенности. В различных странах содержание государственного регулирования имеет свои разнообразия форм и методов. Эта деятельность в основном представляет собой соединение свободных рыночных отношений с косвенными методами регулирования аграрного сектора. Подходы к планированию в рыночных условиях следует рассматривать “план” и “рынок” не как разные полюса, а как взаимодополняющий механизм единой экономической системы, решающей две первостепенные задачи: поддержание конкурентоспособности национального аграрного сектора на внутреннем и внешних рынках и обеспечение социальной и экологической направленности сельскохозяйственной политики. Следует отметить, что агроэкономическая наука находится в поиске путей повышения эффективности хозяйствования путем осуществления аграрных реформ.

В восточных землях Германии — в ходе аграрной реформы были легализованы разнообразные по характеру деятельности организационные структуры частного предпринимательства: зарегистрированное товарищество, общество на основе объединения отдельных лиц, общество на основе объединения капиталов, крестьянские семейные хозяйства. В ходе реализации аграрной реформы в восточных землях Германии широкое распространение получило восстановление семейных крестьянских хозяйств. По мнению министра продовольствия, сельского и лесного хозяйства Германии, конкурентоспособными в перспективе могут быть хозяйства, владеющие 200 га угодий, имеющие 100 дойных коров или 150-200 племенных свиней, получающие прибыль не менее 80 тысяч немецких марок. В то же время средний размер площади хозяйства в настоящее время составляет чуть больше 30 га, хотя, безусловно, наблюдается устойчивая тенденция его роста (в 1950г. — 8 га), однако еще предстоит серьезное укрупнение.

В Турции государственная плановая организация при премьер-министре разрабатывает пятилетние и годовые планы, обязательные для государственных предприятий и рекомендательный характер они имеют для частного сектора. Например, в пищевой промышленности планирование осуществляется по 62 группам продукции, однако номенклатура этой продукции определяется самостоятельно субъектами хозяйствования.

В США и Канаде имеется несколько уровней формирования и реализации отраслевых и региональных программ. Общегосударственный уровень выполняет функции выработки политики развития регионов и отраслей, выделение средств для осуществления программ, координации межотраслевых и межрегиональных мероприятий. На ведомственном уровне производится распределение средств, выделяемых законодательным органом на осуществление программ, планирование мероприятий и контроль за их выполнением, а также при необходимости и управление этими программами. Основные работы по реализации программ выполняются на региональном уровне. Между государственными органами различных уровней и частными субъектами хозяйствования установлена четкая система взаимодействия и экономической ответственности. Министерство сельского хозяйства США разрабатывает пятилетние программы развития сельского хозяйства. Основными принципами Северо-Американской системы планирования является относительно-высокие закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию, регулирование внешнеторговой деятельности, предоставление целевых субсидий.

Во Франции применяются комбинированные модели планирования. Государственное регулирование происходит по следующим направлениям: анализ экономического положения страны и разработка прогнозов; определение наиболее оптимальных вариантов развития экономики с учетом государственной целесообразности; разработка и осуществление мероприятий по выполнению намеченных программ. Парламент принимает два закона о плане: первый устанавливает цели и задачи правительственной экономической политики, а другой предусматривает методы и способы их осуществления, которые корректируются, исходя из реальной ситуации. В 1928 году была принята одна из первых программ, предусматривающая техническое оснащение сельского хозяйства. Дальнейшие программы воздействуют на качественные преобразования в экономике и поддерживают ее сбалансированность, формируя рыночный механизм и участвуя в его функционировании. Четырех-пятилетние прогнозы регулирующие бюджет, специальные программы развития отдельных отраслей, “планы стабилизации”.

Экономической основой Скандинавской (шведской) модели является развитое государственное регулирование рыночных отношений, имеющих социальную ориентацию (создание социальных гарантий, поддержание высокого уровня жизни населения). В соответствии со складывающейся экономической ситуацией ежегодно разрабатываются и в дальнейшем корректируются программы и бюджет для согласования интересов производителей и потребителей.

Важным моментом в планировании большинства развитых капиталистических стран является регулирование основных аспектов сельскохозяйственной деятельности, которое носит централизованный характер, при этом важную роль играют органы местной власти, особенно во Франции и Великобритании. Задачами местных органов регулирования сельского хозяйства являются: решение конкретных вопросов, связанных с землеустройством и землепользованием, а также мелиорацией и почвозащитой; техническое и информационное обслуживание сельскохозяйственных производителей; содействие развитию местной переработки и сбыта сельскохозяйственной продукции, строительству дорог и других объектов инфраструктуры; разработка и проведение природоохранных мероприятий. Программы перевода земель в резерв предоставляют фермерам значительный набор льгот. На 1986—1990 гг. в США предусматривалась обширная программа для-

тельной консервации сильно эрозированных земель. Так, например, пашню планировалось в течение 5 лет сократить примерно на 18 млн га. Правительство обязывалось выплатить фермерам полную компенсацию за ущерб от изъятия земель из оборота, финансировать 50% затрат на консервацию и обеспечить им бесплатные консультации.

При проведении аграрной политики государственные органы используют прямое субсидирование сельскохозяйственных производителей. В 50—60-е гг. за счет бюджетных средств в Германии, Великобритании компенсировалось 10—15% фермерских расходов на минеральные удобрения. В настоящее время в Германии сохранилось субсидирование на покупку дизельного топлива для сельскохозяйственной техники. Дотирование капиталовложений осуществляется в основном за счет выплаты государством части процентных платежей по банковским кредитам. В Италии действует Фонд развития механизации сельского хозяйства, предоставляющий через сельские кредитные учреждения льготные кредиты для фермеров. Субсидирование сельского хозяйства осуществляется также в рамках программ регионального развития. В Германии, Великобритании, Франции существуют фонды развития регионов с неблагоприятными природно-климатическими или социально-экономическими условиями. В Италии в целях реализации программы мероприятий по развитию экономики южной и островной части страны была создана “Касса Юга”, через которую проходило до половины общих капиталовложений в сельское хозяйство региона.

Во Франции и Италии важным направлением государственного регулирования сельского хозяйства является индикативное планирование. Во Франции основные направления развития АПК закрепляются в общенациональном экономическом плане, касающемся финансирования аграрного сектора из государственных источников. Для развития сельскохозяйственных территорий составляются программы развития, которые носят комплексный характер и включают многие аспекты развития территорий: экономические, социальные, экологические. Для местностей, признанных “неблагоприятными” или пострадавших от стихийных бедствий, созданы специальные программы. В Италии разрабатываются пятилетние планы развития сельского хозяйства. Первые 2 плана, получившие название “Зеленые планы”, были приняты в 60-е гг. (1960—1965, 1966—1970). Объем средств в рамках “Зеленых планов” составил около 2 млрд долларов. Объем средств, выделяемых по плану развития сельского хозяйства, рассчитан на период 1986 — 1990 гг., составил 16,5 млрд долларов. Кроме цен, кредитов, субсидий, дотаций и других платежей из бюджета, налогов, программ используются нормы амортизационных отчислений, за счет этого ускоряется оборачиваемость капитала и обновление производственных фондов.

В системе государственного регулирования агробизнеса важное место отводится государственным стандартам качества продукции. Все стандарты можно условно разделить на коммерческие (используемые при заключении сделок между производителями и торговыми организациями), потребительские (с помощью которых не только торговая организация, но и потребитель имеет возможность оценить качество продукции и сделать выбор) и пороговые (если качество продукции ниже определенного заданного уровня, то запрещается поступление продукта в торговую сеть).

В США официальные стандарты установлены для 11 культур: кукурузы, пшеницы, ржи, ячменя, овса, семян льна, сорго, сои, семян подсолнечника, тритикале и смешанного зерна. В настоящее время в стране действует система стандартов на свежие овощи, фрукты и картофель, включающая более чем 130 стандартов качества на более чем 80 видов продуктов. Существуют строгие стандарты по максимальному содержанию в продуктах пестицидов, тяжелых металлов, вредных химических соединений и веществ. Кроме того, действуют так называемые стандарты идентификации. В них указывается минимальное содержание основных ингредиентов, которые должны быть в продукте для того, чтобы соответствовать своему названию. Например, согласно федеральному стандарту, в сосисках должно содержаться не более 3,5% наполнителя, 10% влаги, 30% жира.

Государственные стандарты в Италии подразделяются на несколько видов: базовые стандарты (или стандарты идентификации), они включают ограниченный набор параметров. По этим стандартам классифицируются все основные виды сельскохозяйственной продукции. Кроме стандартов качества самих продуктов, действуют стандарты технологических процессов, а также связанные с упаковкой, хранением продуктов, транспортировкой и др. Уровень качества поставляемой продукции является одним из основных условий, определяющих цену контракта, также применяется система надбавок или скидок к цене в зависимости от отклонения поставляемого продукта от требований стандарта. Действенным фактором повышения и поддержания стандартизации качества продукции является конкуренция между производителями за потребителя.

Одним из направлений государственного регулирования является осуществление экологической политики в аграрном секторе через стимулирование производства экологически чистой продукции, запрещение или ограничение использования наиболее токсичных препаратов, применяемых в сельском хозяйстве, санкции к производителям, наносящим ущерб окружающей среде и др. Осуществление аграрно-экологической политики в развитых капиталистических странах производится главным образом через разработку специальных программ, финансируемых из государственного бюджета, а также из бюджетов местных органов власти. Доля средств, поступающих из государственного бюджета, составляет до 60% затрат на реализацию таких программ.

В странах с развитой рыночной экономикой государственная поддержка сельского хозяйства является значительной. По данным НИИТЭИагропром в США ее размеры составляют от 27 до 40%, в Европейском союзе составляют 33%, в Канаде — 35%, Швеции — 47%, Финляндии — 72%, Швейцарии — 76%, Японии — 72 процента стоимости продукции. Это вызвано рядом факторов, в том числе стремлением поддержать цены на продовольствие на общественно приемлемом уровне, делая его доступным для большей части населения и в то же время сдерживать повышение оплаты труда в других отраслях народного хозяйства.

Во всех странах с развитой экономикой, особенно в кризисные периоды, на протяжении десятилетий применялось индикативное планирование. Оно создавало условия для более стабильного развития нацио-

нальной экономики, смягчало действие стихийных рыночных сил. Различают два типа индикативного планирования. В англосаксонских и других странах, относящихся к так называемым “морским” государствам, распространен бюджетно-финансовый (контурный) тип индикативного планирования. Основной девиз этих стран: “Конкуренция – насколько возможно, планирование – насколько необходимо”. При этом в основу положено планирование не экономического роста, а условий для его реализации, целевые установки для госсектора и частных предпринимателей. Второй тип планирования характерен для “континентальных” стран со своими традициями государственного управления. Это так называемый “французский” план. Он предполагает наряду с косвенным воздействием государства на экономику наличие более обширного национализированного сектора как в области производства, так и в кредитно-финансовой сфере.

Разработка индикативных планов осуществляется в три этапа: на первом определяются цели и прогнозируются основные макроэкономические показатели, на втором осуществляется процесс их уточнения и объединения, а на третьем – согласование показателей и проверка их на сбалансированность. В ряде стран, где накоплен значительный опыт индикативного планирования, обобщены для практического применения модельные инструменты и процедурные алгоритмы планирования. К ним относятся: макромоделли среднесрочного планирования и перспективного прогнозирования; их модификации, полученные на основе использования межотраслевых балансов и системы национальных счетов; одноуровневые динамические модели экономического роста, относящиеся к классу моделей оптимального планирования.

Для японского долгосрочного планирования и прогнозирования характерным является строгая его увязка с конкретной стадией развития. На современном этапе экономическое прогнозирование становится все более сложным из-за нестабильности экономических условий, особенно международных, а также вследствие смещения целевых установок японского плана от экономического плана к социальным проблемам. Основными элементами экономического планирования в Японии являются: прогноз, в соответствии с которым может и должна развиваться экономика; приоритетные цели, основные направления и средства их достижения; ключевые пути принятия народнохозяйственных решений и их реализации.

Характерной чертой японского общегосударственного планирования является его гибкость. Большинство планов не просуществовало до первоначально намеченных сроков, так как их замена была вызвана досрочным выполнением, что приводило к разработке новых ориентиров, отвечающих изменению внутренних и внешних условий, методов планирования, которые совершенствовались в следующих направлениях: вводились новые показатели, отражающие экономическую эффективность отдельных отраслей материального производства и показатели экономической эффективности низовых производственных звеньев; усилилось планирование научно-технического развития, благосостояния народа, жилищного строительства, экологии и т.п.; сформировалась система, сочетающая долго-, средне- и краткосрочное планирование; совершенствовались методы исчисления комплексных плановых показателей, увеличилось количество отраслевых комплексных программ; расширилось использование электронно-вычислительной техники, применение методов эконометрического анализа и прогнозирования социально-экономического развития.

Исследования показывают, что индикативное планирование является наиболее распространенным средством регулирования социально-экономического развития в условиях рыночной экономики и представляет собой механизм координации интересов и деятельности государства и субъектов хозяйствования. Выделяются четыре основных направления, которые нашли применение в практике планирования и регулирования социально-экономического развития в условиях рынка. Первое – основывается на представлении об индикативном планировании как макроэкономическом планировании при самостоятельном хозяйствующих субъектах — предприятиях. Например, планирование в Китае носит не директивный, а индикативный характер, поскольку деятельность государственных предприятий осуществляется в условиях экономической самостоятельности. Оно представляет собой макроэкономическое планирование, основанное на сочетании частного и государственного секторов экономики при доминировании государственного сектора.

При таком подходе индикативное планирование представляет собой процесс формирования системы индикаторов — параметров, характеризующих развитие экономики страны, соответствующих определенной государственной социально-экономической политике, и системы мер государственного воздействия на социальные и экономические процессы с целью достижения указанных целей.

Второе направление основано на том, что индикативное планирование выполняет информационно-ориентирующие и мотивационные функции. Государство в интересах всего общества, с учетом потребностей регионов, а также субъектов рынка разрабатывает планы экономического развития всего народного хозяйства, включая частный сектор, устанавливает конкретные хозяйственные ориентиры, включая макроэкономические параметры и обеспеченные ресурсами структурные показатели. Тем самым оно с помощью индикативного планирования мотивирует заинтересованное участие как предпринимателей всех форм собственности, так и регионов страны в реализации планов, важных для общества.

Третье направление обусловлено тем, что индикативный план содержит обязательные задания для государства и государственного сектора. Частные предприятия ориентируются на индикаторы плана и на планы самого мощного хозяйствующего субъекта в рыночной системе — государства, несмотря на то, что это для них не обязательно. Соответственно государственный план представляет собой систему показателей как для централизованного управления, так и для косвенного регулирования различных секторов экономики. Она включает в себя ориентирующие показатели — контрольные цифры, имеющие информационное значение для предприятий, отраслей и регионов, а также директивные показатели в форме государственных заказов и экономических регуляторов, включая цены, налоги, процентные ставки, экономические нормативы. Необходимо отметить, что это направление нашло применение во многих странах.

Четвертый подход основывается на том, что индикативное планирование — это механизм координации действий и интересов государства и других субъектов экономики. Помимо информации хозяйствующих

субъектов такое планирование выполняет координационную роль, оно предполагает согласование деятельности центральных органов, регионов и предприятий в процессе самостоятельной разработки каждым из них своих планов. Данный подход распространен в практике планирования во Франции.

В начале XX в. предпринимаются попытки координации действий общественности разных стран по сохранению природных ресурсов. Изучение зарубежного опыта в области планирования социально-экономического развития с учетом экологических факторов является важным для стран с переходной экономикой. Однако, используя общемировые тренды, стандарты и схемы, необходимо ориентироваться на специфику развития конкретной страны и применять их в адаптированном виде. Путем обобщения опыта отдельных стран и мирового сообщества формируются концептуально-методические подходы и принципы, которые могут быть использованы и в других государствах. В настоящее время планирование призвано способствовать не только экономическому и социальному развитию, но и обеспечивать соблюдение экологических интересов, т.е. быть «экологически ориентированным»

ЛИТЕРАТУРА

1. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 260 с.
2. Елисеева С.В. Анализ стабилизации агроэкологии и охраны окружающей среды // Экономический анализ хозяйственной деятельности: Уч. пос. Мн. «Современная школа»-2007. С. 112–152.
3. Елисеева С.В. Зарубежный опыт государственного регулирования в агроэкологической области // Современные эколого-экономические проблемы и пути их решения: тез. докл. межд. семинара. – Мн. 2001. С. 111–113.
4. Закон Российской Федерации «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития», Российская газета, 30 июня 1995.
5. Поляков В.В. Мировой рынок: вопросы прогнозирования. Уч. пос. – М.: Кнорус, 2004. с. 240.
6. Тарушкин В.И. О стратегическом развитии АПК в XXI веке: проблемы и механизм их решения. Агробизнес – Россия, №8, 2006. С. 4–12.
7. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты. Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.
8. Чашев А.С., Мамадиев А.Х. Экономические условия организации рационального использования земельных ресурсов. Экономика и экология территориальных образований, №1, 2007. С. 62–70.

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУТА АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

ЛОКОТА О.В.

ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы»,
проректор по учебной и воспитательной работе, к.э.н., доцент, e-mail: LokotaOleg@yandex.ru

Одним из важнейших условий проведения эффективной антимонопольной политики является формирование набора инструментов, результаты применения которых обеспечивают повышение организационных возможностей государственных и рыночных институтов.

Ключевые слова: антимонопольная политика; рыночная власть; конкуренция; концентрация производства

Коды классификатора JEL: L12, L43

В настоящее время существуют различные точки зрения относительно необходимости проведения государством антимонопольной политики и ее совместимости со свободным рынком. С одной стороны, обосновывается, что антимонопольное регулирование ограничивает права экономических субъектов на свободу предпринимательской деятельности (прежде всего на свободное использование собственности), подрывая тем самым основу рынка и стимулы к развитию. Иной подход состоит в том, что посредством антимонопольного регулирования возможно решение двуединой задачи хозяйственной практики, а именно обеспечивать честное соперничество конкурентов в борьбе за потребителей наряду с возможностью ограничения отдельных хозяйственных практик, основанных исключительно на использовании рыночной власти.

В исторической ретроспективе идея ограничения негативных проявлений монополистических отношений не нова.

Корни рыночного права и антимонопольного регулирования уходят в глубь веков. Первым актом, в котором используется термин «монополия», принято считать конституцию о ценах императора Зенона (483 год н.э.).

В этом акте говорилось: «Мы приказываем, чтобы ни одно лицо не позволило себе осмелиться осуществлять монополию на какой-либо вид одежды или на рыбу, или на какую-либо иную вещь, служащую в качестве продовольствия или предназначенную для другого использования» [23, с. 4].

Система рыночного хозяйства имеет в своей основе механизм стихийного и целенаправленного регулирования. В основании первого лежат объективные экономические законы, действие которых наиболее остро проявляется в процессе конкурентной борьбы. Так, внутриотраслевая конкуренция служит стимулом умень-

шения затрат на единицу продукции, способствует повышению производительности труда, росту качества продукции в определенной отрасли, в то время как межотраслевая конкуренция стимулирует расширение наиболее перспективных отраслей, способствуя формированию определенной структуры экономики, посредством перетока капиталов из одних отраслей в другие.

Но, как свидетельствует экономическая история, возможности стихийного регулирования рынка не безграничны. Например, конкуренция выступает как важнейшая предпосылка эффективного использования ресурсов. Но вместе с тем, в определенных условиях она перерождается в свою диалектическую противоположность – монополию, которая способствует перераспределению богатства от потребителей к продавцу, сокращению объемов производства и ряду других негативных последствий. Кроме того, именно условия функционирования рынка в состоянии конкуренции выступают фактором возникновения ее гипертрофированной формы – недобросовестной конкуренции.

Таким образом, возникает ситуация когда рынок и законы его функционирования не справляются с задачей увеличения уровня общественного благосостояния и порождают отрицательные последствия в экономической и социальной жизни общества. В связи с этим у общества возникает потребность в корректировке стихийного функционирования экономической системы с целью минимизации его негативных результатов. Такое воздействие осуществляется в рамках государственного регулирования экономики, одним из элементов которого и выступает антимонопольная политика.

Благодаря совокупности объективных условий и субъективных действий участников рынка одни из них приобретают возможность (рыночную силу) оказывать влияние на условия обращения товара. Такое влияние может быть реализовано, с одной стороны, по отношению к конкурентам, и, с другой стороны, по отношению к потребителям товара. Формы проявления такого поведения определены, например, в федеральном законе «О защите конкуренции» [24]. С точки зрения содержания, такое поведение, обусловлено использованием рыночной силы, и представляет собой превышение пределов осуществления гражданских прав и злоупотребление правом по отношению к конкурентам и / или потребителям. Именно в этой связи компании попадают в поле зрения антимонопольного органа. При этом необходимо сделать следующее уточнение. Размер компании в данном случае является далеко не единственным и определяющим условием возможности использования по отношению к ней инструментов антимонопольной политики. Их применение возможно только по отношению к тем субъектам рынка, поведение которых ведет к ограничению конкуренции, или основано на злоупотреблении рыночной силой. Это могут быть как компании, занимающие доминирующее положение, так и не обладающие рыночной силой. Например, использующие методы недобросовестной конкуренции или устраняющие конкуренцию посредством соглашений, заключаемых с конкурентами.

В этой связи представляется дискуссионным подход к определению содержания антимонопольной политики через недопущение возникновения и существования крупномасштабного производства и ограничение свободы предпринимательской деятельности по признаку экономической значимости компаний [12].

В свою очередь нельзя забывать о существовании двух подходов к оценке обладания компанией рыночной властью. Первый, получивший название структурализма, исходит из того, что рыночная власть, сама по себе должна быть объявлена вне закона, поскольку компании, действующие в отрасли с высоким уровнем концентрации, будут злоупотреблять своим положением. Такие предприятия необходимо подвергать разукрупнению.

Тем не менее, роспуск действующих гигантов использовался в США всего 32 раза в период между 1905 и 1970гг., и за последнее время эта мера в силу больших экономических и юридических издержек фактически сошла на нет [8, с. 71].

Интересен в этом отношении опыт России. Так, в 1992г. органы Государственного Комитета по антимонопольной политике, в рамках мероприятий по демополизации экономики поддержали 567 решений о разделении хозяйствующих субъектов. В 1993г. было принято 9 решений о принудительном разделении, в 1994г. – 7, в 1995г. – 5, в 1996г. – 1, в 1997г. – 2, в 1998г. – 3, в 2000г. – 1 [10, 7, 23, с. 142].

В противоположность структурализму, бихевиоризм не отождествляет высокий уровень рыночной концентрации и рыночную власть. В его основе лежит принцип «разумного подхода», согласно которому противоправной считается деятельность не любого хозяйствующего субъекта, даже обладающего долей рынка, превышающей установленный минимум, а только того, который свою рыночную стратегию выстраивает на использовании монопольной власти. Согласно этому подходу, оценку деятельности компании следует проводить с точки зрения фактического поведения на рынке, а не структуры отрасли.

Практика антимонопольного регулирования обусловила необходимость синтеза структурного и поведенческого подхода, их взаимодополнение. В связи с этим, выделяются отрасли, с одной стороны, потенциально конкурентоспособные на мировом рынке, для которых временно снимаются ограничения на концентрацию производства, поощряются экспортные и научно-технические картельные соглашения, но вместе с тем жестко контролируется их поведение на внутреннем рынке, применяются санкции за его раздел и рост цен, за ограничение доступа новых конкурентов. С другой стороны, в отраслях, закрытых для иностранной конкуренции, применяются традиционные, структурные методы борьбы с монополизмом, превентивными методами жестко контролируются слияния и поглощения [8, с. 74].

В связи с вышеизложенным представляется далеко не бесспорной позиция в соответствии с которой «...свободный рынок и антимонопольное законодательство – это отнюдь не взаимосвязанные понятия. Выбор одного означает исключение другого» [20, с. 33–48].

Антимонопольная политика государства представляет собой комплекс взаимосвязанных мер, нацеленных на предупреждение, ограничение и пресечение проявлений монополизма и недобросовестной конкуренции в системе производственных отношений общества. Но данное определение отражает узкий смысл антимонопольного регулирования.

В более широком смысле антимонопольная политика выступает как деятельность государства по созданию условий наиболее эффективного сочетания и использования механизмов конкурентного и монопольного рынка с целью максимизации удовлетворения общественных потребностей и оптимизации использования имеющихся ресурсов.

В современных условиях макроэкономика представляет собой экономическую систему, базирующуюся на принципе сознательного возведения «нерыночных» противовесов негативным крайностям рыночных тенденций (так, стихийность частного сектора уравновешена целенаправленностью общественного, антирыночность монополизма – государственной поддержкой конкуренции, факторный характер доходов – их трансфертным распределением) [5].

Антимонопольное регулирование выступает как способ контролируемого развития конкуренции и монополии, обеспечивающий создание условий функционирования рынка, которые стимулируют такое поведение хозяйствующих субъектов, которое отвечает критерию социально-экономической эффективности для общества в целом.

Имеющие место дискуссии относительно приоритетности и соотношения промышленной и антимонопольной политики государства [1; 19, с. 33; 26; 11; 22] делают неизбежным указание на необходимость обеспечения комплиментарности различных направлений государственной экономической политики и проявления ее синергетического эффекта. Сложно отрицать то, что правила, регулирующие смежные отрасли, тесно переплетаются между собой. Невозможно реформировать одну область, не предвидя последствий в близлежащих областях. В этой связи следует присоединиться к точке зрения в соответствии с которой «при любых серьезных начинаниях прежде всего надо учитывать принцип так называемой комплементарности институтов, утверждающий, что институты дополняют друг друга и желательный экономический эффект достигается только на основе взаимосвязанных институциональных изменений» [13].

Таким образом политика государства в области конкуренции ориентируется, в первую очередь, не на интересы отдельного предприятия или отрасли, а на удовлетворение общественных интересов и выступает как элемент макроэкономики. Однако возвращаясь к тезису о комплиментарности и синергетическом эффекте экономической политики государства следует помнить следующую оценку: «Ставя акцент на конкуренции, антимонопольное регулирование сосредоточивается преимущественно на максимизации размера доли общества при распределении «экономического пирога». Решение же о том, как будет распределен этот «пирог», предоставлено в основном другим силам» [6].

Возможность конкурентов использовать институт антимонопольного регулирования в качестве инструмента «пресечения эффективных деловых практик, которые благоприятны для потребителей, но приносят убытки соперникам» является одной из «точек опоры» критиков антимонопольного регулирования [14, 20, с. 141]. Американский юрист Р.Борк наиболее резко сформулировал отрицательное отношение к практике антимонопольного регулирования в так называемом «антитрестовском парадоксе» [15]. Его суть состоит в том, что если экономическая деятельность одного из субъектов приводит к тому, что конкуренты «не могут за ним угнаться», то такая деятельность должна быть пресечена посредством принудительного разделения этого субъекта. Либо должно быть применено внешнее регулирование, уменьшающее эффективность «до разумных пределов».

Исследования, содержащие анализ возникновения и развития институтов указывают на наличие групп специальных интересов, которые заинтересованы в получении институциональной квазиренды [4, 18, 17, 3].

Однако наличие противоречий в интересах не стоит рассматривать как фактор однозначно свидетельствующий о необходимости отказа от практики антимонопольного регулирования производственных отношений. Именно различие субъектов производственного отношения между собой и предопределяет разнонаправленность их интересов, предполагает столкновение «позитивного» и «негативного» интересов экономических субъектов [16]. При этом степень и своевременность разрешения возникающих противоречий между общественными и частными интересами следует рассматривать в качестве показателя эффективности функционирования института.

В этой связи при осуществлении макроэкономического регулирования следует отказаться от практики противопоставления рынка и государства. Существующие в рыночной экономике «провалы рынка» и «провалы государства» обуславливают необходимость как определения границ и методов государственного регулирования экономики, так и защиты экономики от разрушительного вмешательства в нее государства [2, 21].

Обеспечение условий для существования конкретных форм хозяйственной практики имеющих наибольший социально-экономический эффект должно предопределять и цель антимонопольной политики. Она заключается в регулировании процесса конкуренции, выступающей фактором повышения эффективности производства, и предотвращении ограничительной монополистической практики, для расширения общественного производства. Как представляется, целью антимонопольной политики должно быть именно регулирование процесса конкуренции, а не поддержание ее как таковой. Это обусловлено тем, что в современных условиях развития технологий и дифференциации спроса происходит устаревание вывода, диктуемого моделью совершенной конкуренции, об эффективности рыночной структуры, состоящей из большого числа конкурирующих хозяйствующих субъектов, которая к тому же бывает крайне неустойчива. Зачастую, потребностям общества более адекватно отвечает распределение ресурсов между небольшим числом высокоэффективных компаний [8, с. 69].

Достижению указанной цели при проведении антимонопольной политики способствует разрешение задач, связанных с анализом состояния конкуренции на рынках товаров и услуг; контролем за процессами концентрации и поведением хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение; с защитой прав и интересов потребителей; с содействием развитию предпринимательства, что в конечном итоге должно

способствовать рационализации использования ресурсов, снижению барьеров для межотраслевого перелива капитала, более равномерному распределению доходов и пресечению злоупотреблений рыночной властью.

В то же время решение данных задач, и, следовательно, достижение конечной цели невозможно только посредством реализации антимонопольной политики, а предполагает осуществление целого комплекса мер государственного регулирования экономики.

В качестве иллюстрации того, что мероприятия проводимые при реализации антимонопольной политики государства способствуют решению государственных задач одновременно в нескольких сферах и соответственно требуют обеспечения комплиментарности направлений макроэкономической политики государства, можно привести следующие примеры из отечественной практики [9]:

- в рамках реализации национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» Федеральная антимонопольная служба осуществляет мониторинг рынков нерудных строительных материалов. Результаты мониторинга показали, что рынки характеризуются значительными барьерами, в т.ч. административными, связанными с необходимостью получения лицензий. Главными барьерами для расширения межрегиональной торговли является высокая доля транспортных затрат: при перевозке в соседний регион цена щебня и гравия возрастает на 20-30%, песка – на 90%.

Использование результатов мониторинга позволило сформулировать совместно с Министерством природных ресурсов РФ, Министерством транспорта РФ предложения относительно развития конкуренции на рынке посредством упорядочения отношений недропользователей, землепользователей и государства, разработки механизма поставки нерудных строительных материалов для государственных нужд через товарные биржи.

В результате пресечения нарушения антимонопольного законодательства на рынке цемента со стороны ОАО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп» часть цемента производимого обществом начала реализовываться посредством биржевых торгов. Во второй половине 2006г. объем биржевых торгов цементом, произведенным ОАО «ЕВРОЦЕМЕНТ групп», достиг 1506 тыс. тонн, что составило 57% от объема производства компании или 24% общероссийского рынка.

- исследование рынка обязательного медицинского страхования в рамках приоритетного национального проекта «Здоровье» позволило ФАС России разработать и направить в Минздравсоцразвития России Концепцию создания конкурентной среды в сфере обязательного медицинского страхования путем реализации права граждан на свободный выбор страховой компании и поэтапного внедрения страховых механизмов. В результате исследования было выявлено множество нарушений условий конкуренции на региональных рынках ОМС. В связи с этим ФАС России обратилась в Правительство РФ с инициативой об изменении Типовых правил ОМС. Устранение выявленных нарушений привело к восстановлению условий конкуренции, в части установления единых для всех страховых медицинских организаций условий заключения договора финансирования ОМС.

Таким образом, проведение антимонопольной политики не может рассматриваться как самостоятельное направление регулирования экономики, поскольку оно выступает лишь в качестве одного из инструментов государственного воздействия на развитие хозяйственных отношений, с целью разрешения возникающих в них противоречий между интересами общества в целом и отдельными его элементами, а также между несовпадающими интересами этих структурных единиц.

Поскольку монополистическая деятельность представляет собой разновидность экономической деятельности, то средства и методы антимонопольного регулирования имеют своим содержанием корректировку хозяйственной практики, проявляющейся в неправомерном экономическом поведении и причинении убытков обществу в целом.

Именно средства и методы антимонопольного регулирования выполняют функцию ограничений в ситуации выбора, обеспечивая соблюдение установленных правил ведения хозяйственной деятельности [27, 13]. Степень реализации данной функции является важнейшим фактором, определяющим эффективность института антимонопольного регулирования.

Анализ российской модели антимонопольной политики позволяет выделить следующие средства регулирования процессов монополизации и конкуренции: возбуждение дел о нарушениях требований антимонопольного законодательства (АМЗ); выдача предписаний о прекращении нарушений АМЗ; привлечение к ответственности (гражданско-правовой, административной, уголовной) в случае несоблюдения норм АМЗ; установление наличия у хозяйствующих субъектов доминирующего положения; проведение согласования при осуществлении некоторых видов организационной и стратегической деятельности в том числе при предоставлении государственной и муниципальной помощи; подача исков в суд о признании сделок, совершенных с нарушением требований АМЗ, недействительными, о принудительном разделении (выделении) хозяйствующего субъекта; направление предложений и рекомендаций в соответствующие органы власти и управления, касающихся условий функционирования рынка, поддержки предпринимательства, развития конкуренции; разработка и реализация программ демополизации, развития конкуренции и поддержки предпринимательства.

Следует отметить, что привлечение к ответственности за факт нарушения антимонопольного законодательства как элемент предупреждения антиконкурентного поведения в структуре института антимонопольного регулирования до недавнего времени отсутствовало, что безусловно сказывалось на эффективности выполнения им своих функций. В настоящее время в Кодексе об административных правонарушениях появились нормы, устанавливающие ответственность в виде штрафа или дисквалификации за совершение недобросовестной конкуренции, монополистической деятельности и заключение соглашений (ведение согласованных действий), формирующие в полном объеме признаки института антимонопольного регулирования.

Следует иметь ввиду, что введение норм об ответственности не есть появление элемента предупреждения антиконкурентного поведения. Такие нормы должны быть действенны и актуальны. К сожалению, пример наличия в Уголовном кодексе норм об ответственности за нарушение антимонопольного законодательства, и фактически отсутствие практики их применения, свидетельствует о том, что это не всегда так. Как указывает в своем исследовании Хутов К.М. при наличии 27055 фактов нарушений антимонопольного законодательства за период с 1996 по 2005 г.г. в этот же период было зарегистрировано только 303 преступлений, связанных с нарушением антимонопольного законодательства. Это объясняется недостатками уголовного и антимонопольного законодательства, что в следственно-судебной деятельности приводит к невозможности привлечения к уголовной ответственности за нарушение антимонопольного законодательства [25].

Таким образом, одним из важнейших условий проведения эффективной антимонопольной политики является формирование набора инструментов, результаты применения которых обеспечивают повышение организационных возможностей государственных и рыночных институтов. В этой связи ведущую роль с точки зрения перспектив институционализации и повышения эффективности антимонопольного регулирования будет играть политическая и экономическая элита, способная нейтрализовать негативный экономический интерес и обеспечить формирование эффективной структуры института антимонопольного регулирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева С., Шаститко А. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России // Вопросы экономики. 2003. № 9, С.18.
2. Артемьев И., Сушкевич А. Основания антимонопольной политики государства // Экономическая политика. 2007. № 4. С. 200-206.
3. Белокрылова О.С., Бережной И.В., Вольчик В.В. Эволюция институциональных ограничений конкуренции в переходной экономике. – Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2003.
4. Вольчик В. Эффективность рыночного процесса и эволюция институтов // www.libertarium.ru/libertarium/88725.
5. Галазова С. Внутрикorporативная сфера макроэкономики. Дис. ... докт. эк. наук. – Ростов н/Д, 1999. С. 7.
6. Гелхорн Э., Ковачич Вильям Е. Антитрестовское законодательство и экономика. М., 1995. С. 38.
7. Государственный доклад МАП РФ «О конкурентной политике в РФ в 1997 – первом полугодии 1999гг.»
8. Государственное регулирование экономики: мировой опыт и реформа в России / Отв. ред. Ю.Ф. Воробьев. М., 1996.
9. Доклад Федеральной антимонопольной службы «О результатах и основных направлениях деятельности Федеральной антимонопольной службы на 2008-2010 годы» - www.fas.gov.ru
10. Доклад Федеральной антимонопольной службы о состоянии конкуренции в Российской Федерации, М., 2008.
11. Касьянов Ю. Антимонопольное законодательство за рубежом: позитивный опыт // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 8. С. 15.
12. Кизилов В.В., Новиков В.В. К вопросу о необходимости отмены антимонопольного законодательства // Закон. 2008. № 2.
13. Кузьминов Я., Радаев В., Яковлев А., Ясин Е. Институты: от заимствования к выращиванию. // Вопросы экономики. 2005. № 5. С. 5.
14. Кузнецов Ю., Новиков В. Антимонопольная алхимия: превращение интересов в права // Экономическая политика. 2008. № 2.
15. Лобовиков В.О. Естественное право: современная теория и ее приложение к экономике (Математическая философия экономики и права. Часть 1: Критика политической экономии: совершенная конкуренция и абсолютная монополия; состояние равновесия и предпринимательство; laissez – faire и государственное управление рынком). Екатеринбург: УрО РАН, 2003, с. 74 – 76.
16. Мамедов О.Ю. Производственное отношение: политико-экономическая модель. – Ростов н/Д.: 1997. С. 129 –133.
17. Мау В.А., Жаворонков С.Г., Фомичев О.В. Дерегулирование российской экономики: механизм воспроизводства избыточного регулирования и институциональная поддержка конкуренции на товарных рынках. М., 2002.
18. Мэйер К. Скрытые издержки регулирования / <http://www.libertarium.ru/libertarium/64304>
19. Новиков В. Влияние российского антимонопольного законодательства на экономическое развитие // Вопросы экономики. 2003. № 9.
20. Новиков В. О праве собственности на внешние эффекты // Вопросы экономики. 2004. № 1.
21. Нуреев Р.М. Стратегия и тактика российской модернизации в свете концепции социального рыночного хозяйства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. № 4, т. 4. С. 11.
22. Розанова Н. Поддержка конкуренции и промышленная политика // Мировая экономика и международные отношения. 2005. № 5. С. 34.
23. Тотьев К.Ю. Конкуренция и монополии. Правовые аспекты регулирования. – М.: Юрист, 1996.
24. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции» // Российская газета, № 162, 27.07.2006.
25. Хутов К.М. Преступный монополизм: уголовно-политическое и криминологическое исследование. 2007. С. 3.
26. Шаститко А. Выплескивая воду, не забудьте про ребенка! // Вопросы экономики. 2003. № 12. С. 111.
27. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода. М.: ТЕИС, 2003.

ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ КАК ПАРАДИГМА ПЕРЕХОДА К СТОИМОСТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

ГУНИНА Е. Н.

ЮФУ, доцент кафедры теории и практики государственного регулирования экономики, кандидат экономических наук, e-mail: gunina-helen@mail.ru

Стоимостная концепция управления корпорацией направлена на повышение эффективности функционирования компании с точки зрения акционеров корпорации. В совокупности факторов, влияющих на стоимость корпорации, весомое место занимает качество корпоративного управления, степень влияния которого является предметом научного исследования.

Ключевые слова: корпоративное управление; стоимостная концепция.

Коды классификатора JEL: G 34

Концепция стоимостного мышления, уже давно ставшая для американских компаний аксиомой управления, получает все большее распространение и в отечественных корпоративных структурах независимо от того, является ли рост стоимости корпорации четко сформулированной стратегической целью либо стоит в одном ряду с другими целевыми ориентирами. В этой связи необходимо отметить, что стоимость корпорации не соответствует лишь оценочной стоимости активов компании. Так, Ю. Юданов отмечает, что соотношение объемов рыночной капитализации и балансовой стоимости у крупнейших корпораций мира составляет 8 к 1 [20, с. 27]. Данное положение говорит о многоаспектности системы факторов, определяющих стоимость корпорации. В частности, П. Старюк выделяет две группы факторов, влияющих на данный показатель [14, с. 13]:

- 1) фундаментальные факторы, которые подразделяются на несколько групп показателей:
 - операционная эффективность (темп роста продаж, рентабельность продаж, эффективная налоговая ставка и т. д.);
 - инвестиционная эффективность (эффективность инвестиций в оборотные и долгосрочные активы, а также в человеческий капитал);
 - финансовая эффективность (оптимизация структуры и стоимости капитала).



Рис. 1. Фундаментальные факторы стоимости компании [12, с. 36]

- 2) корпоративное управление как фактор, определяющий способность оргсистемы, в рамках которой работает компания, приблизить условия принятия управленческих решений к условиям идеальной среды.

В этой связи можно отметить, что управление фундаментальными факторами позволяет реализовать потенциал фундаментального роста стоимости, тогда как корпоративное управление позволяет реализовать потенциал организационного роста стоимости компании.

В 1999 г. в специальном документе, одобренном Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), было сформулировано следующее определение корпоративного управления: "Корпоративное управление относится к внутренним средствам обеспечения деятельности корпораций и контроля над ними... Одним из ключевых элементов для повышения экономической эффективности является корпоративное управление, включающее комплекс отношений между правлением (менеджментом, администрацией) компании, ее советом директоров (наблюдательным советом), акционерами и другими заинтересованными лицами (стейкхолдерами). Корпоративное управление также определяет механизмы, с помощью которых формулируются цели компании, определяются средства их достижения и контроля над ее деятельностью".

Там же были подробно описаны пять главных принципов надлежащего корпоративного управления [19, с.66]:

- 1) Права акционеров (система корпоративного управления должна защищать права владельцев акций).
- 2) Равное отношение к акционерам (система корпоративного управления должна обеспечивать равное отношение ко всем владельцам акций, включая мелких и иностранных акционеров).
- 3) Роль заинтересованных лиц в управлении корпорацией (система корпоративного управления должна признавать установленные законом права заинтересованных лиц и поощрять активное сотрудничество между компанией и всеми заинтересованными лицами в целях преумножения общественного богатства, создания новых рабочих мест и достижения финансовой устойчивости корпоративного сектора).
- 4) Раскрытие информации и прозрачность (система корпоративного управления должна обеспечивать своевременное раскрытие достоверной информации обо всех существенных аспектах функционирования корпорации, включая сведения о финансовом положении, результатах деятельности, составе собственников и структуре управления).
- 5) Обязанности совета директоров (совет директоров обеспечивает стратегическое руководство бизнесом, эффективный контроль над работой менеджеров и обязан отчитываться перед акционерами и компанией в целом).

Кратко базовые понятия корпоративного управления можно сформулировать следующим образом: справедливость (принципы 1 и 2), ответственность (принцип 3), прозрачность (принцип 4) и подотчетность (принцип 5). Такая система создается для решения трех основных задач корпорации: обеспечения ее максимальной эффективности, привлечения инвестиций, выполнения юридических и социальных обязательств.

Немецкие исследователи провели эмпирический анализ влияния качества корпоративного управления на стоимость корпораций ФРГ. Результаты исследования показали, что капитализация находится в прямой зависимости от качества корпоративного управления, учитывающего такие факторы как прозрачность, практика отношений с миноритарными акционерами, качество аудита, профессионализм и независимость совета директоров и др. [23]

А. Дурнев и Э. Ким, используя систему рейтингов банка «Креди Лионе», построили модель оценки влияния качества корпоративного управления на стоимость компаний в 26 странах, обнаружив его неоспоримую значимость, но, в то же время, существенную специфику в различных государствах [24]. Подтверждая это, Л. Клаппер и И. Лав на основе подобного анализа выявили существенное влияние степени защиты прав инвесторов на стоимость компаний из развивающихся стран [28].

Б. Блэком была предпринята попытка оценки взаимосвязи между уровнем корпоративного управления и рыночной стоимостью компаний в России. Используя рейтинги корпоративного управления и отношение фактической капитализации к потенциальной, он отметил значительную корреляцию данных показателей [22, с.89]. Согласно оценкам McKinsey, российские компании с прозрачной отчетностью могут рассчитывать, что их акции будут стоить на 40% дороже бумаг аналогичных по результатам деятельности, но информационно закрытых компаний [7, с. 6], а потери стоимости отечественных компаний, связанные с низким уровнем корпоративного управления, составляют 50 млрд. долл. [2, с. 16].

56% инвесторов считают, что информационная прозрачность является одним из факторов, определяющих цену акций на рынке [25, с. 199]. У корпораций, улучшивших прозрачность корпоративной отчетности, в первый год акции дорожали в среднем на 7,1% больше, чем в целом по отрасли, во второй год - на 8,4% [26, 485].

Компания PriceWaterhouseCoopers (PWC) продемонстрировала зависимость капитализации нефтяных компаний от качества корпоративной отчетности. Согласно исследованию, инвесторов больше всего интересует геополитическая обстановка, объемы доказанных и потенциальных запасов по регионам, затраты на восстановление сырьевой базы, доходы нефтеперерабатывающих заводов, стоимость бурения и закупки сырья. Раскрытие такой информации приведет к росту капитализации корпорации на 20-30% [10, с. 33].

В государствах с транзитивной экономикой 80% инвесторов согласны на «надбавку» за качество корпоративного управления к стоимости акций, причем размер премии находится в пределах от 20% до 50%. В российских условиях данная величина может составлять до 38% стоимости акций отечественных корпораций [27].

При этом необходимо отметить, что в отношении анализа качества корпоративного управления разнообразие подходов представлено следующими направлениями:

1. Использование индекса корпоративного управления, который строится либо авторами самостоятельно [5], либо используются рейтинги, составленные специализированными агентствами [29]. Данный подход позволяет путем использования факторного анализа составить интегрированную оценку множества факторов корпоративного управления, выделив наиболее значимые.

2. Использование оценки влияния отдельных механизмов корпоративного управления на показатель стоимости компании [21, с. 599]. При этом, выделяются наиболее значимые элементы корпоративного управления, которые верифицируются в зависимости от представляющихся возможностей.

А. Рачинский отмечает, что увеличение рыночной стоимости компании за счет роста качества корпоративного управления более достижимо, по сравнению с проведением мероприятий, направленных на улучшение позиции компании на рынке или ее финансовых показателей [29].

Для обоснования целесообразности построения системы корпоративного управления, направленного на рост стоимости, С. М. Бухонова приводит следующие аргументы [3, с. 16]:

1. Максимизация стоимости в интересах акционеров означает более высокую отдачу на вложенный капитал по сравнению с рентабельностью собственного капитала компаний, ориентированных на другие целевые группы.
2. Особенность управления стоимостью состоит в том, что показатели доходности, независимости, деловой активности, использования ресурсов и другие, традиционно применяемые для производственного и финансового анализа, сведены в сбалансированную систему, управление которой позволяет воздействовать на стоимость компании.
3. Значения показателя стоимости не носят краткосрочного характера, так как базируются на расчете денежных потоков в определенном временном интервале, а эффективность управления определяется сравнением денежных потоков за различные периоды времени с поправкой на изменяющиеся условия и риск.
4. Использование в управлении корпорацией стоимостной концепции позволяет прийти к оптимальному балансу в удовлетворении интересов различных целевых групп.

В этой связи, современные работы в области теории корпоративного управления определяют основную цель менеджмента как максимизацию стоимости компании. Данная концепция получила название Value-Based Management (управление, нацеленное на создание стоимости, VBM), суть которой состоит в выявлении ключевых факторов стоимости компании и воздействии на них. При этом, стоимость компании определяется ее дисконтированными будущими денежными потоками, а новая стоимость создается лишь тогда, когда компании получают такую отдачу от инвестированного капитала, которая превышает затраты на его привлечение [15].

В зарубежных публикациях, посвященных этой теме, сформулированы следующие основополагающие принципы VBM [4]:

- 1) основной целью деятельности компании должна стать максимизация ее стоимости;
- 2) стоимость компании создается тогда, когда отдача на вложенный капитал превышает затраты на него;
- 3) стоимость компании является тем показателем, на основании которого можно оценить эффективность ее деятельности, а также качество корпоративного управления.

Принципы корпоративного управления нашли свое отражение в методах, применяемых в рамках концепции управления стоимостью. Так, оценка инвестиционной привлекательности фирмы по методологии VBM соотносится с ключевым аспектом ПКУ - обеспечением притока внешнего капитала [11]. Принцип раскрытия информации и прозрачности предполагает предоставление регулярной, надежной и сопоставимой информации, позволяющей обеспечить надлежащий контроль над деятельностью корпорации. Именно данный принцип в сочетании с методами стоимостного управления дает возможность оценить эффективность менеджмента и обеспечить возможность оценки капитализации. Важные стратегические решения анализируются с точки зрения их влияния на стоимость бизнеса, что позволяет учесть влияние на различные направления бизнеса [8, с.62].

Важным методологическим элементом формирования концепции управления стоимостью является определение ее принципов. В частности, А. Сметанин сформулировал следующие принципы управления стоимостью [13, р. 77]:

1. Принцип временной соотнесенности (стоимость компании создается и разрушается в момент принятия управленческих решений).
2. Принцип отдачи (новая стоимость создается в условиях, когда компания получает такую отдачу на вложенный капитал, которая превышает затраты на привлечение капитала).
3. Принцип неравноценного влияния (факторы, определяющие величину стоимости, неравноценны между собой, поэтому управление стоимостью должно строиться на концентрации усилий на существенных факторах стоимости).
4. Принцип максимизации исходной информации (чем выше неопределенность оценки исходных преимуществ, связанная с низким накоплением исходной информации, тем меньшая точность и обоснованность принимаемых управленческих решений ожидается).
5. Принцип временного ограничения (принятие управленческого решения ограничено во времени, поэтому существует вероятность их ошибки).

Концепция стоимостного управления основана на определении экономической добавленной стоимости (EVA), позволяющей определить, достаточно ли зарабатывает компания по сравнению с альтернативными вложениями.

Показатель EVA может использоваться для оценки деятельности как компании в целом, так и ее отдельных проектов или бизнес-подразделений, поэтому его часто сравнивают с показателем «чистая приведен-

ная стоимость» (NPV). Однако с точки зрения оценки эффективности бизнеса использование показателя EVA более удобно, поскольку не требует наличия точного графика платежей, который необходим при расчете NPV [18, с. 18].

С помощью данного показателя можно продемонстрировать механизм воздействия корпоративного управления на рост стоимости компании [9, 47]:

$$EVA = NA * (ROIC - WACC),$$

где NA – инвестированный капитал; WACC – доля средневзвешенной стоимости привлеченного капитала; ROIC – рентабельность инвестированного капитала.

Эффективная система корпоративного управления воздействует на каждый из перечисленных рычагов создания стоимости. Так, использование международных стандартов бухгалтерской отчетности открывает доступ к более дешевому финансированию, снижая WACC, а использование системы оперативной отчетности позволяет повысить эффективность принимаемых решений, способствуя повышению ROIC.

Следует отметить, что развитие стоимостной концепции сопровождается ростом числа показателей, используемых для контроля за динамикой стоимости корпорации. Одни ученые являются сторонниками построения моделей для оценки стоимости компании с использованием показателей, рассчитанных на основе финансовой отчетности (например, EVA); другие – настаивают на использовании показателей, основанных на свободных денежных потоках. Появился и ряд показателей, авторы которых попытались нивелировать недостатки первых и вторых, например показатели денежной добавленной стоимости (CVA) и денежной рентабельности инвестиций (CFROI) [1, с. 14].

Показатель CVA рассчитывается аналогично показателю EVA, где вместо скорректированной операционной прибыли фигурирует денежный поток от операционной деятельности, уменьшаемый на величину операционного денежного потока, требуемого для обслуживания привлекаемых источников финансирования (собственных и заемных). CFROI аналогичен показателю внутренней нормы рентабельности (IRR) проекта применительно ко всей компании. Он представляет собой уровень рентабельности, уравнивающий текущую стоимость будущих денежных потоков компании с суммой валовых денежных инвестиций компании.

При переходе к концепции управления стоимостью следует выявить факторы стоимости, которые можно разделить на внешние (не подлежащие воздействию со стороны менеджмента компании) и внутренние (подвластные управлению). Невозможность воздействия на внешние факторы не означает, что менеджеры не могут предвидеть их изменение, минимизируя негативные последствия либо максимизируя выгоды. Система внутренних факторов стоимости выражается через совокупность показателей деятельности компании и отдельных ее подразделений, которые детализируются для каждого уровня управления [17, с. 78].

Недостаточность усилий (непринятие риска и ответственности за непопулярные или медленно окупаемые решения, негибкое реагирование на изменения внешней среды, несоблюдение норм, нарушение дисциплины, некомпетентность и др.) и несоблюдение соотношения “усилия – вознаграждение” приводят к снижению показателя стоимости, который бы мог быть достигнут при согласовании интересов разных сторон [16, с. 41]. Таким образом, при построении стоимостной концепции управления важно выработать механизмы минимизации агентских затрат, одним из важнейших в ряду которых выступает эффективная система мотивации. В этой связи, реализация стоимостного управления корпорацией с внедрением персональной оплаты в соответствии со вкладом в стоимость в требует формирования достаточно сложной системы текущих и долгосрочных форм вознаграждений.

Таким образом, корпоративное управление на основе VBM-подхода позволяет повысить инвестиционную привлекательность компании и обеспечить максимизацию ее стоимости. Помимо этого, рост стоимости является целью, для достижения которой становится возможным согласование интересов различных групп участников корпоративных отношений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Градобоев В. В., Карчик В. Г., Колесова В. М., Лякина М. А. Экономическая оценка стратегического развития ОАО “РЖД” // Экономика железных дорог. – 2007, № 11.
2. Бурлацкий А., Айбндер Г., Головина Г. Роль корпоративного управления в повышении капитализации компании // Управление компанией. – 2003, № 2.
3. Бухонова С. М. Скажи мне, сколько ты стоишь, и я скажу, кто ты // Российское предпринимательство. – 2004, № 9.
4. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Гурьев С., Лазарева О., Рачинский А., Цухло С. Корпоративное управление в российской промышленности. – М.: МОНФ, Российская экономическая школа, 2003.
6. Ибрагимов Р. Управление по стоимости как система менеджмента // www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm_as_system.shtml.
7. Моисеев А. Больше ясности // Эксперт. – 2002, № 31.
8. Наливайский В. Ю., Цой Р. А. Оценка влияния корпоративного управления на рыночную стоимость российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8. – 2006, № 3.
9. Наливайский В. Ю., Шишкина Л. В., Цой Р. А. Влияние внедрения стандартов корпоративного управления на капитализацию российских компаний // Финансовые исследования. – 2007, № 14.
10. Покровский С. Капитализация зависит от доверия инвесторов // Нефтегазовая вертикаль. – 2003, № 2.
11. Принципы корпоративного правления ОЭСР // www.corp-gov.ru/projects/principles-ru.pdf.
12. Самохвалов В. А. Как определить ключевые финансовые факторы стоимости // Управление компанией. – 2004, № 5.

13. Сметанин А. М. Оценка гудвилла в принятии финансовых решений. Дисс. ... к.э.н. – М., 2005.
14. Старюк П. А. Влияние корпоративного управления на стоимость российских компаний (эмпирический анализ). Дисс. ... к.э.н. – М., 2008.
15. Степанов Д. Value-Based Management и показатели стоимости // www.d-stepanov.narod.ru.
16. Теплова Т. В. Финансовые механизмы корпоративного управления // Менеджмент сегодня. – 2004, № 5.
17. Федотова М. А., Тазихина М. В. Современные модели и методы оценки стоимости бизнеса // Аудиторские ведомости. – 2006, № 1.
18. Хабаров М. Управление компанией с помощью EVA // Финансовый директор. – 2004, № 2.
19. Шеин В., Жуплева А., Володин А. Корпоративный менеджмент: опыт России и США. – М.: Новости, 2000.
20. Юданов Ю. Многообразие европейских предпринимательских моделей // Мировая экономика и международные отношения. – 2003, № 12.
21. Bai C.-E, Liu Q., Lu J., Song F. M., Zhang J. Corporate Governance and Market Valuation in China // Journal of Comparative Economics. – 2004, № 4.
22. Black B. S. The Corporate Governance Behavior and Market Value of Russian Firms // Emerging Markets Review. – 2001, Vol. 2.
23. Drobetz W., Schillhofer A., Zimmermann H. Corporate Governance and Expected Stock Returns: Evidence from Germany. – European Corporate Governance Institute. Finance Working Paper. – 2003, № 11.
24. Durnev A., Kim E. H. To Steal or Not to Steal: Firm Characteristics, Legal Environment, and Valuation. - University of Michigan Working Paper, 2002.
25. Eccles R., Herz R., Keegan V., Phillips D. Value reporting revolution. Moving Beyond Earning Games. – N.Y.: John Wiley & Sons, 2001.
26. Healy P., Hutton A., Palepu K. Stock Performance and Intermediation Changes surrounding Sustained Increases in Disclosure // Contemporary Accounting Research. – 1999, № 3.
27. Investor Opinion Survey // www.mckinsey.com/features/investor_opinion/index.html.
28. Klapper L., Love I. Corporate Governance, Investor Protection, and Performance in Emerging Markets // World Bank Policy Research. – Working Paper 2818. – Wash.
29. Rachinsky A. Corporate Governance and Valuation of Russian Firms. – М.: CEFIR, 2003.

МЕТОДИКА СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

ЛАРИОНОВА Ю.Н.

аспирантка, Южный федеральный университет, yuliyalarionova@yandex.ru

В статье рассматриваются основные методы снижения транзакционных издержек. Для эффективного управления, менеджерам необходимо оценивать их влияние на денежные потоки и разрабатывать эффективные политики по управлению дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: денежные потоки предприятия; транзакционные издержки; дебиторская задолженность.

Коды классификатора JEL: G30

Рыночная экономика в Российской Федерации набирает всё большую силу. Вместе с ней набирает силу и конкуренция как основной механизм регулирования хозяйственного процесса.

С развитием рыночных отношений, повышается самостоятельность предприятий, их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастает значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования. Всё это значительно увеличивает роль управления денежными потоками предприятия и требует оценки влияния на них внешних факторов, с целью выработки мероприятий по снижению негативного воздействия со стороны последних.

Для начала необходимо выделить внешние факторы, которые оказывают влияние на денежные потоки. Изучение научной литературы позволило дать наиболее общую характеристику системы внешних факторов, оказывающих влияние на денежные потоки предприятия [1]:

1. Конъюнктура товарного рынка. Изменение конъюнктуры этого рынка определяет изменение главной компоненты положительного денежного потока предприятия — объема поступления денежных средств от реализации продукции.
2. Конъюнктура фондового рынка. Характер этой конъюнктуры влияет, прежде всего, на возможности формирования денежных потоков за счет эмиссии акций и облигаций предприятия. Кроме того, конъюнктура фондового рынка определяет возможность эффективного использования временно свободного остатка денежных средств, вызванного несостыкованностью объемов положительного и отрицательного денежных потоков предприятия во времени. Наконец, конъюнктура фондового рынка влияет на формирование объемов денежных потоков, генерируемых портфелем ценных бумаг предприятия, в форме получаемых процентов и дивидендов.

3. Система налогообложения предприятий. Налоговые платежи составляют значительную часть объема отрицательного денежного потока предприятия, а установленный график их осуществления определяет характер этого потока во времени. Поэтому любые изменения в налоговой системе определяют соответствующие изменения в объеме и характере отрицательного денежного потока предприятия.
4. Система осуществления расчетных операций хозяйствующих субъектов. Характер расчетных операций влияет на формирование денежных потоков во времени: если расчет наличными деньгами ускоряет осуществление этих потоков, то расчеты чеками, аккредитивами и другими платежными документами эти потоки соответственно замедляют.
5. Доступность финансового кредита. Эта доступность во многом определяется сложившейся конъюнктурой кредитного рынка (поэтому этот фактор рассматривается как внешний, не учитывающий уровень кредитоспособности конкретных предприятий).
6. Возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования. Такой возможностью обладают в основном государственные предприятия различного уровня подчинения. Влияние этого фактора проявляется в том, что формируя определенный дополнительный объем положительного денежного потока, он не вызывает соответствующего объема формирования отрицательного денежного потока. Это создает положительные предпосылки к росту суммы чистого денежного потока.
7. Сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции. Эта практика определяет сложившийся порядок приобретения продукции — на условиях ее предоплаты; на условиях наличного платежа («платежа против документов»); на условиях отсрочки платежа (предоставления коммерческого кредита). Влияние этого фактора проявляется в формировании как положительного (при реализации продукции), так и отрицательного (при закупке сырья, материалов, полуфабрикатов и т.п.) денежного потока предприятия во времени.

Определив внешние факторы воздействия на денежные потоки, необходимо отметить, что сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции непосредственно связана с одним из видов транзакционных издержек, а именно издержками оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек [2].

Различают две основных формы оппортунистического поведения - моральный риск и вымогательство. Моральный риск возникает, когда одна из сторон полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно.

Возможности для вымогательства появляются при условии, что несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут быстро найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы. Самая радикальная форма защиты от вымогательства – совместное владение взаимозависимыми ресурсами.

Так как к внешним факторам воздействия на денежные потоки относится сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции, т.е. порядок формирования дебиторской задолженности, то можно сказать, что денежные потоки подвержены влиянию транзакционных издержек, так как при кредитовании всегда есть риск оппортунистического поведения контрагентов.

Политику снижения транзакционных затрат (в частности затрат, связанных с оппортунистическим поведением) можно условно разделить на два блока: кредитную политику, позволяющую эффективно использовать дебиторскую задолженность как инструмент увеличения продаж, и комплекс мер, направленных на снижение риска возникновения просроченной и безнадежной дебиторской задолженности.

Дебиторскую задолженность следует рассматривать как коммерческий кредит покупателю. Коммерческий кредит предоставляется покупателю с учетом его стоимости (ресурсы компании предоставляются в пользование на платной основе) и срочности (срок использования денежных средств ограничен) [11].

При установлении цены коммерческого кредита необходимо руководствоваться не только затратами, связанными с его предоставлением, но и стратегическими целями компании и рыночными условиями. Минимальную стоимость коммерческого кредита можно определить как доход от альтернативного варианта безрискового размещения денежных средств.

Не менее значимой характеристикой коммерческого кредита является срок, на который он выдан. Большинство компаний, устанавливая сроки коммерческого кредита, ориентируются на предложения конкурентов. Помимо этого, необходимо также следить за тем, чтобы средняя оборачиваемость дебиторской задолженности была выше аналогичного показателя по кредиторской задолженности. Нельзя допустить, чтобы компания, получив кредит в банке на 30 дней, своим покупателям предоставляла отсрочку платежа 40 дней. В противном случае избежать возникновения дефицита денежных средств будет сложно.

В целях минимизации риска возникновения просроченной дебиторской задолженности (невыполнение контрагентами своих договорных обязательств), которая может обернуться для предприятия убытками, при формировании политики управления дебиторской задолженностью нужно руководствоваться следующими правилами:

1. оценивать финансовое состояние контрагентов, которым предоставляется отсрочка платежа;
2. предусматривать такие условия договора, чтобы они побуждали контрагентов избегать нарушений сроков оплаты;
3. планировать объем дебиторской задолженности и мотивировать на его достижение сотрудников предприятия, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью.

Рассмотрим вышеперечисленные правила подробнее.

Один из методов оценки финансового состояния контрагента, применяемый как в кредитных организациях, так и на предприятиях реального сектора, основывается на анализе финансовой (бухгалтерской) отчетности [13]. При этом рассчитываются стандартные финансовые коэффициенты (ликвидности, платежеспособности, рентабельности, оборачиваемости и др.), отслеживается динамика основных показателей. Однако зачастую отчетность российских компаний значительно искажена и не отражает реального положения дел, что усложняет объективную оценку их платежеспособности на основе финансовых коэффициентов.

При оценке платежеспособности можно использовать также отраслевые базы данных, содержащие информацию о компаниях – неплательщиках. Нередко на предприятиях используется методика экспертной оценки платежеспособности контрагентов. Компания может черпать сведения о контрагенте из любых доступных и надежных, по её мнению, источников информации. Сотрудники компании могут выехать к потенциальному покупателю (иногда инкогнито) и оценить выгодность места расположения (важно для торговых предприятий), уровень цен, ассортимент продукции и т.д. Собранная информация анализируется, и по результатам проведенной оценки принимается решение о предоставлении кредита. Недостатком экспертного метода оценки платежеспособности контрагента является сравнительно невысокая прозрачность полученного результата, что увеличивает риски предприятия. Существуют также компании специализирующиеся на экспертной оценке финансового состояния. Однако обращаться к ним имеет смысл только в том случае, если они берут на себя часть рисков своего клиента.

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющим максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности, является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты товара. Например, при полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50% от стоимости отгруженной партии) – скидка 2%, при оплате по факту отгрузки – скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены.

Неотъемлемой частью управления дебиторской задолженностью является также мотивация сотрудников компании, вовлеченных в процесс.

Для повышения эффективности системы мотивации, ориентированной на снижение объема просроченной дебиторской задолженности, каждый сотрудник должен быть заинтересован в достижении запланированного уровня дебиторской задолженности. Например, менеджер по продажам премируется не только за выполнение плана по продажам, но и за исполнение обязательств теми контрагентами, которым он произвел отгрузку с рассрочкой платежа. Система премий должна быть уравновешена системой наказаний (замечаний, предупреждений, лишение премии, служебное расследование, увольнение сотрудника). Но штрафовать нужно не за образовавшуюся просроченную дебиторскую задолженность (если менеджер выполнил все предусмотренные регламентом действия, то ответственность за просроченную задолженность несет только клиент), а за нарушение регламента и процедур управления дебиторской задолженностью. Система мотивации персонала должна быть закреплена в нормативных документах компании в соответствии с трудовым законодательством.

Например, сотрудники могут лишаться бонусов за следующие действия:

1. оформление заявки не отгрузку продукции при существовании распоряжения о прекращении отгрузки данному клиенту;
2. ошибочное начисление процентов;
3. нарушение регламента предоставления информации о существующих дебиторах;
4. предоставление неверной информации;
5. нарушение установленных правил документооборота и т.д.

Менеджер не может нести всю ответственность за нарушение контрагентом своих обязательств, особенно в тех случаях, когда существует кредитная комиссия, которая принимает решение о возможности предоставления рассрочки платежа.

Как показывает практика, возникновение просроченной дебиторской задолженности – вполне типичная ситуация для многих российских предприятий. Первое, что нужно сделать в этом случае – напомнить клиенту о необходимости осуществления платежа. При этом сотрудники финансовой службы осуществляют контроль погашения дебиторской задолженности, а менеджеры отдела продаж, которые тесно работают с клиентами, ведут переговоры.

При неисполнении договорных обязательств контрагентами некоторые компании проводят следующие мероприятия:

1. напоминание клиентам о необходимости погашения задолженности;
2. рассылка претензии;
3. временное прекращение отгрузки товаров;
4. взыскание задолженности в судебном порядке.

Но необходимо решить, готова ли компания изменить договорные условия в части применения санкций. Например, есть ли возможность подождать оплаты без начисления процентов. Такое решение может приниматься кредитной комиссией в результате рассмотрения причин неуплаты и того, насколько важен данный клиент для компании.

Дальнейшее неисполнение обязательств можно рассматривать как основание для решения вопроса о взыскании дебиторской задолженности и штрафных санкций в судебном порядке.

Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что наиболее оптимальной является политика предприятия, которая, наряду с жесткими штрафными санкциями за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора, направлена на сохранение клиентской базы, т.е. если дебитор не является злостным неплатель-

щиком, то можно не прибегать к штрафным санкциям. Помимо этого необходимо проводить внутреннюю политику на предприятии таким образом, чтобы с одной стороны стимулировать работников к личной заинтересованности погашения дебиторской задолженности (премии и поощрения), а с другой – при наличии их профессиональной вины за несоблюдением сроков оплаты – лишать премий и поощрений, применять к самим работником штрафные санкции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – Киев: Ника-Центр, 2002
2. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике, Ростов-на-Дону: Изд-во РГУ, 2000
3. Гутова А.В. Управление денежными потоками: теоретические аспекты // «Финансовый менеджмент», 2004, №4
4. Гутова А.В. Управление денежными потоками на предприятии // Финансовый бизнес. – 2004. – №5.
5. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990
6. Красильников О.Ю. «Неоинституциональная экономика» Уч.пос., 2002
7. Нестерова М.Ю., Фролова Е.А. Бюджет денежных доходов и расходов // Судостроение. – 2005. - №2
8. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики.
9. Сажина М.А. История экономических учений, Изд. НОРМА, 2007, с. 202
10. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков организации // Экономический анализ: теория и практика, 2004, №17
11. Сорокина Е.М. Оценка и прогнозирование денежных потоков предприятия.// Аудит и финансовый анализ. – 2003. № 2.
12. Фишер Т. Координация управления качеством в свете транзакционных издержек / / Проблемы теории и практики управления, 1999. №3
13. «Финансы и кредит», Учебное пособие / Под ред. проф. В.А.Алешина, - Ростов-на-Дону: ТЕРРА, 2007
14. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2002.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

ХУАЖЕВ Б.А.

Южный Федеральный Университет, аспирант, e-mail: bislan.rostov@inbox.ru

В данной статье рассматриваются институциональные условия осуществления инновационной в малом бизнесе, а также, с какого рода издержками сталкивается малый бизнес в своей инновационной деятельности

Ключевые слова: малый бизнес; инновации; издержки

Коды классификатора JEL: O31, B52

Малый инновационный бизнес – сегодня в России находится в наиболее неблагоприятных условиях. Количество вновь создаваемых малых инновационных компаний с каждым годом снижается, а уровень технологий, которые они продвигают, становится менее конкурентоспособным. Большинство успешных малых и средних инновационных предприятий было создано в начале 1990-х годов, то есть на основе научного потенциала СССР. Это значит, что при сохранении сегодняшних уровня и масштабов научных исследований в стране в скором времени для малых, как, впрочем, средних и крупных предприятий просто не будет достойных технологий, которые могут стать объектами коммерциализации. Среди основных рекомендаций, направленных на активизацию малых инновационных компаний, можно выделить следующее:

- упрощение процедуры подготовки и получения заявки на патент, резкое сокращение сроков его получения.
- предоставление льготных офисных и производственных площадей для размещения малого инновационного бизнеса.
- упорядочивание системы финансирования прикладных исследований, при которой основная часть средств направляется на те прикладные НИОКР, в которых с самого начала предусмотрено софинансирование бизнесом.

Существует ряд факторов, замедляющих и затрудняющих разработку и внедрение новаций в современной российской экономике: деградация образования, науки, потеря квалифицированных кадров, способных воплощать в жизнь передовые идеи. Эти недостатки – продолжение или, если быть более точным, обратная сторона тех преимуществ, которые до сих пор сохранила Россия. Есть, однако, ряд факторов торможения, которые не имеют даже косвенных позитивных следствий. К ним можно отнести следующие:

- отсутствие государственной стратегии. Современное российское государство не имеет долгосрочной стратегии развития, общего проекта, предполагающего акцент на инновациях. Отсутствие государственной программы развития передается бизнесу, который испытывает трудности при определении собственной роли в общем процессе экономического и социального обновления.

- высокие риски, характерные для российской экономики. Инновационный процесс не может развиваться в полной мере в нестабильном обществе, нестабильной экономике, балансирующей на грани кризиса. Вложение в новации – это один из аспектов долговременной стратегии развития, которую сложно реализовать, если правила экономической игры постоянно меняются. В подобной ситуации предприятия ощущают нехватку так называемых «долгих заемных денег», которые можно было бы использовать для обновления производства.
- ориентация российских предпринимателей на краткосрочные вложения. Российским предпринимателям присуща ориентация на сегодняшний день. Быстрые деньги интересуют их гораздо больше, чем дальние перспективы. В этом, считают участники обсуждения, раскрываются особенности российского менталитета, рассматривающего государственную поддержку только как возможность извлечения максимальной прибыли в короткие сроки.
- правовая неопределенность. Реализации стратегии развития может препятствовать правовая неопределенность, слабый уровень защищенности, которую испытывает в России производитель интеллектуальной собственности. Такое положение лишает интеллектуальную сферу важных для нее инвестиций, затрудняет формирование рынка инновационных идей.
- неэффективное государственное управление. В России наблюдается явный дефицит квалифицированных управленцев в госсекторе. Низкая зарплата чиновников не способствует притоку талантливых менеджеров и порождает коррупцию. Это в значительной степени усложняет отношения с бизнесом и в целом замедляет повышение эффективности российской экономики.

Инновационная деятельность является одной из основных сфер деятельности любой фирмы. Сфера инновационной деятельности непосредственно связана с маркетингом фирмы, причем эта связь двухсторонняя. Подразделения малого бизнеса в сфере инноваций должны опираться в своей деятельности на маркетинговые исследования запросов и состояния рынка, и, следовательно, можно сказать, что они должны работать по заданию служб маркетинга. С другой стороны, отслеживание тенденций инновационного процесса, прогнозирование и собственно разработка нового продукта, вывода его на рынок, а также его продвижение требуют со стороны подразделений фирм малого бизнеса в сфере инноваций постановки задач маркетинговым службам по проведению соответствующей оценки рыночного потенциала нового продукта.

Задачей инновационного процесса является создание нового продукта, изделия (или услуг), которые будут являться основой производственной деятельности фирмы в будущем. В процессе проведения инновационных проектов, естественно, должны учитываться производственные культура, традиции, организация, инфраструктура, технологический уровень, кадровый потенциал и т. д. Но, пожалуй, самым важным обстоятельством является то, что инновации, как деятельность, обращенная в будущее, тесно связаны и взаимно определяют стратегический менеджмент фирмы. Стратегия превращается в реальность только в результате разработки конкретного продукта или процесса. Затраты на инновационные проекты – это вложения в будущее фирмы, но в то же время они связаны с высокой неопределенностью и риском.

Все изложенное дает основание заключить, что в большинстве случаев управление инновационной деятельностью (прогнозирование, планирование, оценка проектов, организация и комплексное управление) – стратегически более важная задача, чем собственно исполнение инновационного проекта (важнее определить правильное направление движения, чем сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении).

Таким образом, можно заключить, что инновационная деятельность и управление им тесно связана с теорией и практикой общего менеджмента фирмы, маркетингом, производственным менеджментом, логистикой, стратегическим менеджментом, финансовым менеджментом предприятия. [5]

Инновации – это процесс трансформации затрат в выпуск в цепях генерирования продукции, характеризующийся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде. Инновация как таковая является движущей силой развития экономики. Хотя правительства и другие неприбыльные организации осуществляют инвестиции, обеспечивающие реализацию инноваций, в современной экономике повышение качества и снижение издержек производства товаров и услуг зависят от инвестиций коммерческих организаций. Поэтому теория инновационного предприятия играет важнейшую роль в анализе результативности функционирования экономики. Такая теория должна быть направлена на объяснение того, при каких условиях деятельность фирм приводит к инновациям и воздействует на экономический рост, распределение дохода и финансовую стабильность экономики, в которой эти фирмы функционируют. [4]

В настоящее время в России, как и во всем мире, активизируется процесс развития малого бизнеса, где инновационная деятельность является наиболее активным, иницирующим началом, т.е. объективной необходимостью развития всех хозяйственных субъектов. Ибо предприятия малого бизнеса наиболее быстро адаптируются к рынкам, обладают способностью реагировать на запросы потребителей быстро и эффективно. В значительной мере инновационная деятельность проявляется в сфере малого бизнеса, в специфических формах (венчурах, технопарках, бизнес-инкубаторах и других), которые призваны вносить существенный вклад в обеспечение экономического роста страны. Однако эти процессы сдерживаются не только объективными (признанными) обстоятельствами, но и излишней консервативностью управления на всех уровнях. Вместе с тем, инновационная деятельность в сфере малого бизнеса имеет свою специфику и трудности. Они связаны с ограниченными производственными возможностями, отсутствием источников финансирования и инвестирования, кадровыми и организационными проблемами.

На современном этапе развития экономики в динамично меняющихся условиях хозяйствования, а также в кризисных ситуациях постоянно возрастает роль инноваций, что является решающим фактором в успешном функционировании любой организации. Ведь как бы успешно не развивалась организация, но если ее деятельность не нацелена на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, то она через некоторое время рискует стать неконку-

рентоспособной, а это в свою очередь означает ослабление позиций на рынке, потеря потребителей и снижение размеров прибыли.

Малый бизнес является стержнем экономики большинства развитых стран. Это та область, где творческие, целеустремленные люди могут полностью реализовать свой талант и опыт. Любой крупный бизнес начинается с малого.

Цель статьи рассмотреть - институциональные условия осуществления инноваций в малом бизнесе.

Актуальность данной статьи заключается в том, что все участники малого бизнеса занятых в сфере инноваций сталкиваются с такого рода издержками как:

- разработка нового продукта
- выведение, а также продвижение его на новые рынки
- удержание завоеванных позиций.
- издержки поиска информации
- издержки ведения переговоров
- издержки измерения
- издержки спецификации и защиты прав собственности
- издержки оппортунистического поведения

Изучая научную литературу, попробуем дать наиболее общую характеристику указанным выше издержкам.

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат - стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга-это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек.

Различают две основных формы оппортунистического поведения. Первая носит название морального риска. Моральный риск возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода – отлынивание, когда агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору.

Вторая форма оппортунистического поведения – вымогательство. Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько притираются друг к другу, что каждый становится незаменимым, уникальным для остальных членов группы. Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть группу, то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы.[1]

Начало процесса формирования конкурентного успеха фирмы при выведении на рынок нового продукта лежит в пересечении множеств маркетинговых и научно-технических решений. Наличие совместимых потребностей определенных рыночных сегментов и технологических возможностей их обеспечить создает фундамент технологически обоснованной стратегии. Однако это лишь начало. Технологически обоснованная стратегия может не привести к экономическому успеху, если у фирмы нет возможностей организовать производство с издержками, позволяющими использовать на рынке цены, совместимые с покупательной способностью населения. Далее позиция конкурентного успеха зависит от конкурентного статуса фирмы, ее ресурсов, стратегии и интенсивности конкурентных действий других фирм.

Концепция продукта и разработанный продукт - совершенно разные вещи. Между ними годы и огромные издержки на инновационные работы и подготовку производства. Инновация, как правило, результат сложно-го взаимодействия различных сфер деятельности фирмы.

После разработки нового работоспособного продукта необходимы инвестиции в собственно производство. Чтобы снизить риск, необходимы соответствующие испытания продукта, в том числе и потенциальными потребителями. В идеале процесс тестирования не должен ограничиваться определением выходных параметров. Для того, чтобы окупилась затраты на разработку и производство продукта, он должен сохранять свое преимущество на рынке для повторных покупок в течение определенного времени. Следует проверить ремонтпригодность и удобство сервиса изделия, а также его надежность при длительной работе. Реализм – драгоценная черта бизнеса по разработке продуктов. Считается, что разработчику важны четыре оценки: испытание, первое повторение, привыкание, частота покупок.

Однако внедрение инноваций далеко не всегда происходит гладко, даже если они являются собственными разработками бизнеса. Основной причиной неудач при внедрении инноваций:

- недостаточный уровень менеджмента инноваций
- недостаточный уровень маркетинга инноваций
- высокая себестоимость конечного продукта
- проблемы качества
- внутрифирменный просчет, неверная оценка ожидаемых от инновации эффектов.
- создание комплексной инфраструктуры, обеспечивающей введение результатов научной деятельности в хозяйственный оборот, в том числе содействие созданию и укреплению инфраструктуры поддержки инновационной деятельности (центров инжиниринга, венчурного предпринимательства, бизнес-инкубаторов, технопарков, инновационно-технологических центров, офисов по трансферу технологий);
- снижение себестоимости конечного продукта
- подготовку кадров для инновационной сферы, в том числе, технических специалистов, вооруженных современным инструментарием для успешной работы по продвижению инноваций в производство;
- повышение качества работы маркетинга
- расширение использования механизмов снижения инновационных рисков в наукоемкие и высокотехнологичные проекты за счет государственной поддержки заключительных стадий исследований и разработок и доведения их до стадии коммерческого исполнения;
- стимулирование развития наукоемких производств в особых экономических зонах (технично-внедренческих зонах).
- повышение качества менеджмента предприятия

Деятельность особых экономических зон позволит снизить влияние факторов, препятствующих инвестиционной активности, таких как невысокий уровень доверия к институтам власти и принимаемым ими решениям, слабое развитие инфраструктуры, сложность и бюрократизированность процедур ведения бизнеса. Ограниченное количество таких зон даст реальную возможность сконцентрировать бюджетные средства и повысить эффективность их расходования. Результатом реализации предлагаемых мер должно стать формирование сравнительно небольшого эффективного сектора малого бизнеса, способного решать и решающего задачи инновационного наполнения экономической деятельности и имеющего достаточную материальную и финансовую базу для продолжения научных исследований в наиболее перспективных направлениях. Для комфортного ведения бизнеса необходимо наличие благоприятных институциональных условий (стандартного набора рыночных институтов, включая товарные и финансовые рынки, механизмы защиты прав собственности), обеспечивающих доступность требуемых ресурсов (трудовых, финансовых, энергетических, коммуникационных). Для этого необходимо создать условия для формирования ликвидных товарных и финансовых рынков, что повлечет за собой более рациональное распределение капиталных и иных ресурсов по секторам экономики. Малый бизнес играет важную роль в обеспечении стабильности экономического развития, повышении гибкости и адаптивности национальной экономики к изменяющимся внешним и внутренним условиям. Развитие малого бизнеса является важнейшим фактором диверсификации экономики, так как малые предприятия действуют в основном в несырьевых отраслях, зачастую разрабатывая или используя технологии инновационного характера

При эффективной инновационной деятельности и рациональных затратах на нее (относительно текущих затрат на выпуск освоенной продукции) предприятие поставляет на рынок пользующуюся спросом продукцию, улучшает ее качество, снижает затраты на ее производство, и, если увеличение объемов продаж зависит от цены, то может снижать цены, не уменьшая заработную плату, рентабельность производства, затраты на развитие предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2000
2. Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента. Таганрог: ТРТУ, 1995.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С.45.
4. Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. М., 1993.
5. Менар К. Экономка организаций. М., 1996. С.30-31.
6. Лационик У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета 2006 том 4 №3.
7. Хашир Б. О. Инновационные инструментари эффективного регионального развития малого предпринимательства лесного комплекса// Краснодар КубГТУ, 2008.- 434с.
8. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. 1931. V. 21. P. 652.
9. Mokyr J. Technological Inertia in Economic History// Journal of Economic History. V. 52. № 2 (Jun., 1992).
10. <http://www.ie.boom.ru>
11. <http://www.resech.rbc.ru>
12. <http://www.opora.ru>

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», соискатель кафедры учета, анализа и аудита, 400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В исследовании рассмотрена проблематика обеспечения качества учетных систем крупных промышленных предприятий. С позиции менеджмента качества уточнено определение качества в учете, а также выстроена система императивных требований, обеспечивающих качество современных учетных систем. Рассмотренная в исследовании система обеспечения качества в учете включает шесть принципов и три общих требования качества. Их соблюдение позволяет организовать на предприятии высокоэффективный учетный сервис, обеспечивающий качество, как учетных процессов, так и результирующей учетной информации.

Ключевые слова: учет; качество; интеграция; процесс; информация; модель

Коды классификатора JEL: M41, M42

К числу основных факторов, влияющих на современный учет, относится глобализация учета, применение информационных технологий, увеличение групп потребителей учетной информации, а также необходимость в дифференциации и интеграции видов учета.

Под воздействием указанных факторов на предприятии реализуется программа изменений, позволяющая перевести учетную систему на качественно новый уровень функционирования, ориентированный на принципиальное улучшение информационного сервиса. При этом возникают задачи, не свойственные теории и практике традиционного отечественного учета. В частности, акцентируются вопросы обеспечения качества в учетной среде. Аспекты качества в учете актуализированы в отечественном законодательстве, в частности, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу [6], а также Концепции развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [3].

Определение в учете понятия «качество» является первым шагом на пути привлечения методов и инструментов менеджмента качества к процессам организации учетных систем. Большинство авторов [1, 2, 5] ассоциируют понятие качества исключительно с качеством результирующей учетной информации, в то время как учет – многоаспектный процесс, организованный посредством сложной системы. Она включает различные элементы, каждый из которых влияет как на характеристики учетной информации, так и на достижение заданных для учетной системы целей. Следовательно, развивая проблематику качества в учете, следует рассматривать все компоненты учетной системы в комплексе, а не только свойства учетной информации.

С другой стороны, многомерно и само понятие качества. Представление о его содержании неоднократно менялось на различных этапах развития человеческой мысли. А.Е.Хачатуров, одну из вех становления понятия качества определил как интегральное понимание, ориентированное на синтетический, целостный охват всех сторон и факторов [7]. Подобным образом понятие качества трактуется и в межгосударственных стандартах качества. Так, в стандарте ИСО 8402:1994 рассматривается совокупность характеристик объекта, что является исключительно важным для проблематики качества в учете, так как согласно ИСО 8402:1994 объект – это то, что может быть индивидуально описано и рассмотрено. Объектом могут быть, например, деятельность или процесс, продукция, организация, система или любая комбинация из них [4]. Данное определение позволяет рассматривать качество не только применительно к объектам, являющимся продуктами труда или производственным системам, но и в более широком смысле применительно к любым объектам, связанным с обеспечением качества. В частности, в роли объекта качества может выступать учетная система, при этом установленные и предполагаемые потребности определяются требованиями групп потребителей к учетной информации.

На основании приведенных выше рассуждений становится возможным сформулировать понятие качества для учетной системы с позиции современного менеджмента качества. Под качеством учета следует понимать совокупность характеристик учетной системы, относящихся к ее способности удовлетворять установленные и предполагаемые информационные потребности групп пользователей учетной информацией.

Обозначим следующие основные аспекты данной категории в учете, а именно:

1. Качество – это удовлетворение информационных запросов и ожиданий потребителей учетной информации (практическое определение). В этом смысле следует обозначить две целевые области учета как практической деятельности – обеспечение потребителей необходимой информацией, а также наличие опосредованных эффектов, связанных с положительными последствиями потребления полученной информации.
2. Качество – это совокупность реализованных в выходной учетной информации характеристик и их значений, связанных с запросами и ожиданиями потребителей (техническое определение). Как правило, к подобным характеристикам информации относят надежность, релевантность, достоверность, своевременность, проверяемость, понятность и т.д.
3. Качество – это совокупность характеристик всех элементов учетной системы, принимающих участие в создании учетной информации и влияющих на ее качество (компонентное определение). Здесь

подчеркивается то обстоятельство, что в обеспечении качества учета задействованы все компоненты учетной системы. В этом смысле элементы системы учета равноправны и требуют соответствующего внимания в процессе организации и функционирования учета на предприятии.

Развивая далее проблематику качества в учете, обозначим основные составляющие, обеспечивающие необходимый уровень качества учетной системы. В соответствии со стандартами серии ИСО 900х под обеспечением качества понимается часть менеджмента качества, ориентированная на создание уверенности в том, что соответствующие требования к качеству будут выполнены, при этом выделяют процессы планирования, управления, обеспечения и улучшения качества. Таким образом, обеспечение качества должно быть в первую очередь определено через требования к качеству учета, рассмотренные выше. Но не менее важно выделить элементы системы качества, посредством которых сформулированные требования качества реализуются в учете наиболее эффективным образом, обеспечивая тем самым необходимый уровень качества учета, а также формируется уверенность в выполнении требований качества. Действительно, недостаточно определить желаемые характеристики учетной системы, необходимо указать посредством каких технологий, методов, инструментов эти ожидания будут удовлетворены.

Отметим, что указанные в настоящем исследовании элементы системы обеспечения качества в учете имеют императивный, предписывающий характер. Их выполнение привносит системность, осмысленность и позволяет ожидать положительного результата в процессах организации, обеспечения функционирования и развития учетной системы предприятия. Взяв за основу требования менеджмента качества, а также влияющие на учет факторы, в качестве составляющих элементов системы качества можно выделить принципы и общие требования обеспечения качества в учете.

Под принципами обеспечения качества в учете автор понимает основные правила организации, функционирования и развития учетной системы. Принципы системы качества задают способ организации эффективного взаимодействия управляющих и исполнительных подразделений и конкретных лиц, участвующих в создании и обеспечении функционирования учетной системы предприятия с целью придания ей свойств, обеспечивающих удовлетворение информационных запросов групп потребителей учетной информации при минимальном расходе имеющихся ресурсов.

В этом смысле принципы качества проникают в организационные структуры, методы, ресурсы и процессы учетной системы с тем, чтобы воздействовать на эти ключевые объекты качества. Рассмотрим каждый из указанных принципов качества.

1. Ориентация на потребителей учетной информации. Учетная система организуется для потребителей учетной информации, зависит от них и, следовательно, должна быть ориентирована на их текущие и ожидаемые информационные запросы. Для соблюдения данного принципа следует:

- определить группы потребителей учетной информации;
- установить требования потребителей к учетной информации;
- учесть требования при организации учетной системы;
- реализовать механизм обратной связи с потребителями;
- включить удовлетворенность потребителей в систему мотивации.

Потребителями учетной системы являются как внешние пользователи, так и внутренние субъекты предприятия. Если запросы внешних потребителей, как правило, уже регламентированы на законодательном уровне, то для внутренних потребителей целесообразно признать и принять их требования на корпоративном уровне права.

2. Интеграция видов учета. Требования потребителей удовлетворяются посредством организации различных видов учета, которые различаются предметом и методами. Следует определить необходимые для предприятия виды учета. По мнению автора, к базовым видам учета и отчетности относятся финансовый, налоговый, управленческий, консолидированный, оперативный, статистический учет, а также отчетность по международным стандартам финансовой отчетности. Для каждого выделенного вида учета необходимо определить основные характеристики, в том числе группы потребителей и их информационные запросы, предметные области, методы, процессы, а также требуемые ресурсы.

Предприятие должно стремиться организовать применяемые виды учета в рамках единой комплексной учетной системы. Интеграция различных видов учета достигается путем сближения их основных элементов, а именно:

- методическое единство подразумевает согласование способов, приемов, инструментов и других методических элементов видов учета;
- информационное единство основано на общности исходной информации, единой базе нормативно-справочной и учетной информации, принципе однократного ввода и многократного использования данных;
- процедурное единство требует организации для различных видов учета единых учетных и вспомогательных процессов (обеспечивающих процессов, процессов развития и процессов управления);
- технологическое единство предполагает применение общей автоматизированной технологии получения, обработки, хранения и использования информации в рамках комплексной программно-технической среды;
- организационное единство достигается за счет координации функций управления всеми компонентами учетной системой и оптимизации организационной структуры учетного персонала.

Интеграция видов учета взаимно дополняет и обогащает каждый из них, позволяя наиболее эффективно и экономично решать задачи, стоящие перед учетной системой предприятия.

3. Применение информационных технологий. По мнению автора, учетный процесс следует рассматривать как внутренний информационный сервис предприятия, направленный на предоставление необ-

ходимой информации заинтересованным группам потребителей. Сервис осуществляется посредством организованной на предприятии информационной учетной системы.

Потребители учетной информации формулируют свои требования к необходимому спектру информационных услуг и их качеству, руководство компании определяет объем финансирования для выполнения этих требований, а уполномоченные структурные подразделения организуют и развивают информационную учетную систему предприятия таким образом, чтобы она была в состоянии обеспечить выявленные и ожидаемые информационные запросы.

4. Роль руководства. Руководители устанавливают единство целей, направленности и внутренней среды организации. Поддержка со стороны руководства имеет первостепенное значение и в процессе организации учетной системы. Это обусловлено следующими основными причинами:

- руководство несет ответственность за развитие предприятия, так что любые инвестиционные проекты, к которым относится развитие учетной системы должны поддерживаться на самом высоком уровне;
 - именно руководство принимает решение о выделении необходимых для организации качественной учетной системы ресурсов (финансовых, кадровых, материальных и т.п.);
 - руководство располагает специфичным «административным ресурсом», крайне важным для преодоления сопротивления процессу реорганизации учетной системы со стороны персонала предприятия.
5. Вовлечение сотрудников. Как показывает практика, первоочередным фактором, с которого надо начинать решение проблемы качества, является заинтересованность работников в повышении качества продукции. Система качества и ее механизмы должны побуждать сотрудников проявлять инициативу в постоянном улучшении качества учетных процессов, брать на себя ответственность в решении проблем качества, активно повышать свою компетентность, передавать знания и опыт коллегам.

При полной вовлеченности сотрудников достигается синергетический эффект, при котором совокупный результат коллективной работы существенно превосходит сумму результатов отдельных исполнителей.

6. Постоянное улучшение. В основу учетной системы должна быть заложена возможность развития, наращивания, усовершенствования. Предприятие должно не только отслеживать возникающие в учете проблемы, но и после тщательного анализа со стороны руководства предпринимать необходимые корректирующие и предупреждающие действия для предотвращения повторного проявления таких проблем в будущем.

Непрерывное улучшение учетной системы является одной из постоянных целей предприятия. Улучшение должно сопровождаться участием руководства в этом процессе, а также обеспечением всеми ресурсами, необходимыми для реализации поставленных целей. Это достигается следующими действиями:

- определение непрерывного совершенствования процессов и структурных компонент учетной системы в качестве цели заинтересованных сотрудников предприятия;
- использование периодической оценки вместо установленных критериев качества для определения области возможных совершенствований;
- постоянное повышение производительности и эффективности учетных процессов;
- поощрение профилактических действий;
- обеспечение всех сотрудников соответствующим обучением, методиками и инструментами непрерывного совершенствования;
- создание системы мер для установления, отслеживания и стимулирования улучшений.

Отметим, что принципы системы качества в том или ином виде встречаются в учете и без специального применения методов и подходов менеджмента качества (например, учетные процедуры, документы, регламенты, рабочие инструкции, идентифицированные требования пользователей и т.д.). Однако применение принципов качества в учете на системном уровне делает возможным упорядочить ключевые факторы, влияющие на создание и эффективное функционирование интегрированной учетной системы, сделать учетные процессы управляемыми, положительно влиять на формирование качества учетной информации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бакаев А.С. Главное – повысить качество бухгалтерского учета и отчетности [Текст] / А.С.Бакаев // Российский налоговый курьер. 2005. № 1–2.
2. Бычкова С.М. Понятие «качество» в аудите и бухгалтерском учете [Текст] / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудиторские ведомости. 2005. №3.
3. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу [Текст] : одобрена приказом Минфина Рос. Федерации от 01 июля 2004 г. № 180 // Бухгалтерский учет. 2004. № 27 С.4.
4. Международный стандарт ИСО 8402. Управление качеством и обеспечение качества. Словарь, версия 1994 [Текст]. М. : Изд-во стандартов, 1995.
5. Пресняков С.А. О критериях качества в бухгалтерском учёте и аудите [Электронный ресурс] / С.А.Пресняков. М., 2007. Режим доступа: http://www.audit-it.ru/account7/fininf1.php#_ednref1.
6. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006-2008 годы) [Текст] : принята распоряжением Правительства Рос. Федерации от 19 января 2006 г. № 38-р // Собр. законодательства Рос. Федерации. 2006. № 5. С.589.
7. Хачатуров А.Е. Основы менеджмента качества [Текст]: учеб. пособие / А.Е. Хачатуров, Ю.А. Куликова. – М.: Дело и Сервис, 2003. 304 с.

ФУНКЦИИ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ КОРПОРАЦИИ

НАНИЕВА Л.В.

Северо-Осетинский государственный университет, кандидат экономических наук,
преподаватель кафедры маркетинга, 362000, Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Условия формирования финансовой системы корпорации, существующие в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов развития функций данной системы.

Ключевые слова: финансы; развитие; система

Коды классификатора JEL: F10

Общая экономическая система корпорации под углом зрения эволюционной теории может быть определена как устойчивое разветвленное системное образование, принадлежащее хозяйственному процессу, складывающееся в процессе консолидации капиталов, обладающее качеством интегрального субъекта хозяйственного процесса, технологической и открытым характером взаимодействия с внешней рыночной средой.

Вместе с тем, как и любая открытая система, она подвержена непрерывному изменению, обусловленному, прежде всего, спецификой своего функционирования и развития в том или ином пространственном и временном континууме.

Функционирование и развитие общей экономической системы российских корпораций детерминировано рядом существенных особенностей, связанных с процессом их становления в транзитивной экономике России и преодолением «мягких бюджетных ограничений», свойственных социалистическим формам хозяйственных организаций. Появление хозяйственных обществ, организованных на акционерной основе, стало возможным в результате форсированной приватизации предприятий и параллельного становления рынка ценных бумаг. Однако ход указанных процессов во многом отличался от рекомендаций либеральных реформаторов.

Российский рынок, как отмечают многие исследователи, возник не в результате эволюции товарного производства и капитала, а как следствие во многом неуправляемого, стихийного разрушения централизованной системы хозяйствования, трансформации государственной собственности в акционерную и частную, сопровождающихся насаждением сверху хозяйственных форм мобилизации капитала. В России создавалась специфическая институциональная среда, определяемая, скорее, не преобразованиями в экономических отношениях, а их последствиями. Попытка ввести новые хозяйственные формы, не ожидая изменений в экономической основе общества, в системе производственных отношений и, наконец, в психологии населения, обусловила несовершенство новых организационно-хозяйственных форм, их неустойчивый, подвижный характер, повышенную склонность к трансформации [1].

Можно согласиться с теми авторами, которые указывают, что «не случайно наиболее удачно проходили преобразования в отраслях с неизменными условиями производства (в основном в добывающей промышленности), сильными технологическими связями, так как здесь никогда не прерывался процесс выстраивания организационно-хозяйственных форм, свойственных эволюционному развитию экономики. Что касается высокотехнологичного и наукоемкого производства, то резкий отход от старой, административно-командной формы управления, попытка подогнать его под сложившийся стереотип ускорили разрушение упомянутых выше отраслей и сложившихся производственных систем» [5, с.19].

Поспешность формирования новых организационно-хозяйственных структур привела к противоречивости процессов первоначального накопления капитала, нарушению его общественного воспроизводства. Специфика этих процессов предопределила возникновение и накопление тенденций неравновесия, ведущих к конфликтам и столкновениям интересов.

Отметим, что в противоречивом развитии системы корпоративных отношений заложены возможности функционирования и жизнеспособности новых хозяйственных структур. При этом складывается своего рода механизм отбора жизнеспособных форм ведения хозяйства, которые выступают одновременно и как элемент общественных, и как элемент хозяйственных связей. Однако «шоковое» введение рыночных отношений, отсутствие эволюционно назревших общественных и экономических предпосылок, несформированность институциональных механизмов прав собственности, соглашений и контрактов обусловили возникновение уродливо трансформированных в условиях переходной экономики корпоративных структур [4, с.167].

Корпорации формировались двумя путями:

- посредством акционирования и приватизации государственных предприятий;
- на основе консолидации частных капиталов.

Первый путь явно преобладал, что определялось самим характером российских рыночных преобразований – их целями, динамикой, социально-экономической средой. Крупные корпорации первоначально развивались в форме государственных концернов и различных видов холдингов.

Необходимо обратить внимание на то, что в России холдинговые компании начали создаваться еще в 1991–1992 гг., до начала массовой приватизации и акционирования предприятий. В самом процессе их создания были заложены определенные противоречия, в дальнейшем повлиявшие на эффективность их деятельности. Раскроем их.

В лице корпорации как интегрального субъекта находит свое выражение анонимность воплощения системы корпоративных отношений. Указанная анонимность становится в условиях глобализации экономических отношений основанием системы финансового господства. Ю. Осипов справедливо отмечает, что в глобальном хозяйственном пространстве возникает феномен финансовой опеки над экономикой. В современной экономике складывается особый финансовый централизм, когда все выплачивают в пользу анонимного, скрытого от периферии, центра финансовую ренту [3, с. 571]. Здесь раздвоенность капитала на капитал-собственность и капитал-функцию достигает высшей точки своего развития.

Корпорация как интегральный хозяйствующий субъект представляет собой не просто имущественный комплекс. Последний вовлекается в хозяйственный оборот конкретными людьми, имеющими свои собственные интересы. Быть представителем функционирующего капитала, отмечает К. Маркс, это не sinecura, подобная представительству капитала, приносящего проценты. Представитель функционирующего капитала работает для того, чтобы обеспечить получение реальной прибыли [2, с. 422–423].

Функционирующий капитал, принадлежащий корпорации как интегральному субъекту, включен в активное производство товаров с целью извлечения прибыли, в этом отношении он противостоит фиктивному капиталу, представленному ценными бумагами. Фиктивный капитал, отделенный от действительного капитала, приносит лишь дивиденд, установленную долю в доходе, полученном корпорацией.

Если для частного предприятия характерно соединение собственности и непосредственного участия в управлении делами предприятия, то для корпорации характерно их разграничение. При этом большинство акционеров отчуждено от предпринимательской функции; многие из них не знают специфики бизнеса, ценными бумагами которого они владеют. Капитал-собственность прочно отделен для них от капитала-функции. Связь капитала-собственности и капитала-функции обеспечивается через посредство ценных бумаг корпорации. При этом каждый из участников корпорации обменивает индивидуальный денежный или имущественный взнос не на конкретную долю реального капитала, а на определенное удостоверение о своем участии в капитале – ценную бумагу. Акционеры приобретают пакеты ценных бумаг, а не конкретные факторы производства или элементы ресурсной базы хозяйственного процесса корпорации. Такое обособление действительного и фиктивного капитала наиболее остро проявляется в условиях финансовых кризисов, причем финансовая система корпораций вносит свою лепту в их формирование и углубление.

Для современной России свойственно устойчивое воспроизводство опасных разрывов между действительным и фиктивным капиталом корпораций, которое в какой-то мере маскируется отсутствием устойчивого рыночного оборота корпоративных ценных бумаг на финансовом рынке. Однако указанные разрывы все же находят внешнюю форму своего проявления, опираясь на кризисные импульсы, приходящие извне. При всей своей незначительности отечественный финансовый рынок России вовлечен в процессы глобальной интеграции.

При этом кризисное развитие событий на рынке зачастую инициируется теми обстоятельствами, что финансовый менеджмент корпораций сводится к несвойственной ему роли субъекта инструментального обеспечения интересов узкой группы владельцев контрольного пакета акций, а система корпоративных расчетов не обеспечивает необходимой для участников внутренней среды и внешних контрагентов финансовой прозрачности.

Предшествующий финансовый кризис 1997–1998 гг., крах банковской системы в России внесли существенные коррективы в развитие отечественных корпораций:

- изменились характер и интенсивность процесса их развития, позиции финансово-банковских элит в промышленной собственности, состав собственников, структуры управления и контроля;
- получил новый импульс процесс передела корпоративной собственности, который ускорился в условиях современного глобального финансового кризиса.

Вместе с тем, на этапе развития между двумя финансовыми кризисами четко обозначились функции финансовой системы корпорации, которые можно определить следующим образом.

А. Первичное формирование действительного и фиктивного капитала, в том числе:

- первичная эмиссия акций;
- инвестирование выручки от ее реализации в элементы действительного капитала.

Б. Обеспечение непрерывности воспроизводственного процесса на основе следующих финансовых механизмов:

- создания системы денежных фондов;
- нормирования их остатков;
- бюджетирования деятельности корпорации.

В. Формирование прибыли как главного финансового результата посредством использования инструментов:

- финансового управления выручкой и затратами;
- осуществления эффективной налоговой политики корпорации на микро- уровне.

Г. Обеспечение необходимого баланса интересов участников внутренней среды на основе создания:

- фонда оплаты труда;
- системы фондов из прибыли, обеспечивающих доходное участие всех субъектов корпоративных отношений.

Д. Обеспечение необходимого баланса интересов во внешней рыночной среде взаимодействия посредством инструментов:

- налоговой политики;
- управления дебиторской и кредиторской задолженностью;

– управления общей стоимостью бизнеса корпорации.

Е. Страхование возникающих рисков посредством инструментов:

– создания собственных резервов;

– передачи наиболее масштабных и опасных рисков профессиональным страховщикам.

Ж. Инвестирование развития действительного капитала корпорации на основе инвестирования:

– нераспределенной прибыли;

– средств амортизационного фонда;

– кредитных ресурсов;

– средств от размещения дополнительной эмиссии.

З. Дополнительная эмиссия ценных бумаг в целях развития фиктивного капитала корпорации, в том числе акций, облигаций, ADR, иных форм расписок и др.

И. Обеспечение баланса интересов во внешней социальной среде посредством благотворительности, спонсирования социальных и культурных программ, а также участия в финансировании программ развития национального, регионального и местного масштаба.

В условиях современного финансового кризиса проявилась определенная асимметрия в реализации приведенных выше функций финансовой системы корпорации. Так, функции обеспечения непрерывности производственного процесса, страхования возникающих рисков и инвестирования развития действительного капитала корпорации были явно неадекватны функциям эмиссии ценных бумаг и формирования прибыли как главного финансового результата. Данное обстоятельство во многом обусловило глубину и продолжительность финансового кризиса в России.

Отсутствие необходимой сбалансированности в функциональном содержании финансовой системы корпорации оборачивается дефицитом необходимых для удовлетворения общественных потребностей финансовых и инвестиционных ресурсов, а, следовательно, неэффективным функционированием общей системы социально-экономических отношений корпорации, подрывом ее ресурсной базы, поэтапным разрушением ее внутренней структуры и организации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейнега В.Н. Воспроизводство собственности в системе корпоративных отношений. Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2004.
2. Маркс К. Капитал. Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч.1.
3. Осипов Ю.М. Время философии хозяйства. М.: Экономистъ, 2003.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, отношенческая контрактация. СПб.: Лениздат, 1996.
5. Эскиндаров М. Особенности развития корпоративных отношений в современной российской экономике / Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. М., 2000.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЗЕМЕЛЬНО- ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

ОЖЕРЕЛЬЕВ М. В.

Ростовский государственный строительный университет, аспирант, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162

Рассмотрены вопросы, связанные с развитием методологии учета экологических факторов при оценке стоимости земельно-имущественного комплекса. При этом важнейшим итогом определения эколого-экономических показателей земельно-имущественного комплекса должен стать их учет при расчете налогооблагаемой базы земельно-имущественного комплекса.

Ключевые слова: состояние окружающей среды; европейские стандарты; оценка

Коды классификатора JEL: Q 52, Q 57

В терминах оценки недвижимости под экологическим фактором, или фактором окружающей среды, понимается любое природное явление или качественное состояние окружающей среды и ее отдельных компонентов, а также качественное состояние самих элементов недвижимости, влияющее на ее рыночную стоимость [4]. Большая часть теоретических и методологических положений оценки экологического ущерба разработана в рамках такой экономической дисциплины, как экономика природопользования и охрана окружающей среды. Но в настоящее время экологические параметры стали настолько сильно влиять на стоимость недвижимости, бизнеса, что их оказалось невозможно игнорировать в оценочной деятельности, что, в свою очередь, потребовало разработки соответствующего инструментария и методологии их оценки.

Если рассматривать вопросы, связанные с развитием методологии учета экологических факторов при оценке стоимости земельно-имущественного комплекса, то следует опираться на современные подходы, отраженные в международных и европейских стандартах оценки.

В международной практике и теории оценки стоимости большое внимание уделяется вопросам влияния факторов окружающей среды на недвижимость и финансовое состояние оцениваемого объекта. Они выделяются в самостоятельную группу факторов, формирующих рыночную стоимость, наряду с социальными, экономическими и другими факторами. Из-за жестких природоохранных норм, установленных в законодательствах многих стран, и возможного вследствие этого привлечения к серьезной финансовой ответственности за загрязнение участка покупателя, продавца и кредитные учреждения стали проводить оценку экологического состояния участка или объекта до заключения сделки.

В международных стандартах оценки вопросам окружающей среды посвящено два документа - Стандарт 1 и Руководство по применению и исполнению № 7.2 "Оценка при наличии опасных и токсичных веществ".

В Стандарте 1, определяющем рыночную базу оценки, указывается, что отрицательную рыночную стоимость могут иметь некоторые объекты, подвергшиеся воздействию загрязнения окружающей среды.

В Руководстве по оценке при наличии опасных и токсичных веществ определяется следующее: [3]

- 1) что считать опасными и токсичными веществами;
- 2) как проводить оценку при наличии вредных и токсичных веществ;
- 3) к каким видам имущества применяется данное руководство;
- 4) в каких случаях приглашать специалистов;
- 5) как полученные результаты оценки взаимосвязаны с финансовой отчетностью.

К опасным или токсичным веществам относятся особые материалы, присутствие или близкое соседство которых может отрицательно сказываться на стоимости имущества из-за их потенциальной способности причинять вред всему живому. Применительно к оценке понятия "опасное вещество" определяется следующим образом: любой материал внутри, вокруг или поблизости от оцениваемого объекта имущества, форма, количество и биологическая доступность которого достаточны для того, чтобы оказать отрицательное воздействие на рыночную стоимость имущества.

Понятие "токсичный" определяется как состояние материала, будь оно газообразным, жидким или твердым, в котором он по своей форме, количеству и местонахождению на дату оценки обладает способностью наносить вред всему живому. Руководство применяется к оценке всех видов имущества, включая установки, машины и оборудование.

В европейских стандартах оценки вопросам окружающей среды также уделяется достаточно большое внимание. В частности, Стандартом 9, регламентирующим содержание сертификата и отчета об оценке, предписывается рассматривать проблемы, связанные с окружающей средой, включая оценки риска. Этим Стандартом предписывается описывать состояние имущества и любые проблемы, связанные с окружающей средой и указывать, было ли проведено обследование для выявления присутствия или влияния токсических или опасных материалов или нет [2].

Влиянию экологии придается столь большое значение, что даже если специальное обследование на предмет выявления экологических факторов не проводилось, в отчет все равно предлагается включать раздел "факторы окружающей среды", в котором указывается, что нельзя сделать выводы о возможных влияниях факторов окружающей среды на оценку. В стандартах даже предлагается специальная формулировка, содержащая оговорку, что факторы окружающей среды не учитывались.

В отчете также предлагается уточнять, что оценка стоимости имущества проводилась при допущении отсутствия загрязнений, и что оценщик не проводил изучение использования в прошлом или в настоящем имущества или соседней земли для того, чтобы установить, есть ли какое-то загрязнение рассматриваемого имущества или площадок от этих использований, и что стоимость определяется в предположении отсутствия таких загрязнений. Если в дальнейшем будет установлено, что загрязнение существует на рассматриваемом объекте или на соседней земле или что помещения использовались или используются так, что это связано с загрязнением, это может снизить отчетную стоимость.

Для случаев обнаружения негативного влияния экологических факторов в европейских стандартах разработана специальная процедура, закрепленная соответствующим методическим руководством.

В Методическом руководстве 1, являющемся составной частью ЕСО 2000, указывается, что экологические проблемы могут оказывать сильное воздействие на цены на рынке недвижимого имущества в связи с тем, что рынки стали более чувствительными к экономическому воздействию факторов, относящихся к окружающей среде, включая воздействие связанных с загрязнением обязательств. К факторам окружающей среды, влияющим на стоимость недвижимого имущества или имеющим прямое отношение к оценке ЕСО 2000, относят:

- 1) загрязнение окружающей среды, являющееся следствием естественных или искусственных (созданных человеком) процессов;
- 2) химические загрязнители на земле, выщелачивание соседних участков земли, загрязнение земельных участков и почв, в том числе являющееся результатом нынешних или прошлых процессов;
- 3) физические (особые виды) воздействия на окружающую среду;
- 4) технологии очистки и производства, конструкции зданий;
- 5) опасные материалы в здании.

В США процедура экологической оценки участка и экологическая оценка объекта является составным элементом процедуры оценки стоимости недвижимости. Считается, что в большинстве случаев экологическая оценка необходима для заключения сделок с недвижимостью. Она проводится экологическими консультантами, имеющими образование в области широкого круга экологических вопросов.

В России при оценке рыночной стоимости недвижимости экологический фактор учитывается в следующих случаях:

- при анализе наиболее эффективного использования;

- при установлении перечня прав и ограничений, влияющих на рыночную стоимость недвижимого имущества, а также возможностей использования недвижимого имущества;
- при установлении собственно рыночной стоимости недвижимости;
- при оказании консультаций в принятии решений по недвижимости и выработке рекомендаций, связанных с различными аспектами использования недвижимого имущества, при осуществлении инвестиций, а также при проведении макро- и микроэкономического анализа, планирования развития территорий и осуществления налогообложения.

При использовании затратного подхода определяется объем затрат, связанных с ликвидацией негативных последствий, снижением отрицательного воздействия. Это могут быть затраты на переоснащение предприятий и приобретение новых технологий или очистного оборудования, работы по очистке и рекультивации территории, удаление опасных веществ, меры предотвращения их дальнейшего распространения в окружающей среде, мониторинг и оценку происшедших и возможных утечек, а также затраты на проведение мероприятий по минимизации ущерба для населения. Сюда могут быть включены такие мероприятия, как удаление, нейтрализация и очистка опасных веществ; предотвращение распространения токсичных, ядовитых и радиоактивных веществ с использованием специальных строительных сооружений; замена поврежденных контейнеров; сбор утечек и стоков; обработка или сжигание отходов на месте т. д. В расчетах по определению восстановительной и воспроизводственной стоимости объекта недвижимости учитывается удорожание работ, обусловленное теми или иными природными факторами.

При использовании методов доходного подхода, связанных с дисконтированием денежных потоков, расчетом чистой приведенной стоимости, в состав издержек, формирующих отрицательные денежные потоки, включаются обязательные экологические платежи за загрязнение; компенсационные и страховые выплаты, связанные с использованием природных ресурсов, получением разрешений и лицензий, а также все долговые обязательства по экологическим платежам, налогам и судебным решениям.

При использовании методов сравнительного подхода экологические факторы рассматриваются как элементы сравнения, а их воздействие на стоимость определяется посредством внесения корректировок в цены объектов-аналогов. Количество элементов сравнения, связанных с окружающей средой, может быть достаточно большим, а их выбор определяется наличием достоверной и доступной информации.

В качестве элементов сравнения можно использовать количественные и качественные характеристики выбранных элементов сравнения. К количественным показателям относятся измеряемые характеристики природной среды.

К качественным показателям относятся экологические и природные характеристики, связанные с местоположением. Такие характеристики могут быть выражены в описательной или словесной форме. Иногда качественные показатели могут быть преобразованы в количественные путем их ранжирования и присвоения численных значений, например весовых коэффициентов или баллов.

Помимо перечисленных подходов, являющихся традиционными и общепринятыми, в последние десятилетия на Западе активно начинают развиваться новые направления, позволяющие учесть в стоимостной форме более тонкие аспекты ущерба, причиненного окружающей среде, например, аспекты, связанные с потерей "экологических услуг" (способности природных ресурсов выполнять такие экологические и природоохранные функции, как регулирование речного стока, предотвращение эрозии почв и т. д.), потерей красивого вида или возможности отдыхать на природе и т. д.

Эти методы основаны на концепции оценки общей экологической ценности природных благ и природной среды, теории упущенной выгоды потребителя и субъективных методах выявления готовности платить за то или иное природное благо или готовности принять компенсацию за отказ от него [1]. Например, в США они довольно успешно применяются для взыскания компенсаций за вред, причиненный природным ресурсам, окружающей среде и здоровью людей.

В соответствии с «Методикой государственной кадастровой оценки городских земель» в кадастровую оценку включен блок по городской экологии, который состоит из нескольких компонент:

- Загрязнение воздуха:
 - наблюдаемые значения факторов загрязнения: данные постов наблюдения по суммарным индексам загрязнения (ПДК) и по их основным компонентам; зоны неблагоприятного состояния атмосферы по сигналам жителей;
 - рассчитанные по этим данным уровни загрязнения по всей территории города (в ПДК);
 - рассчитанные ареалы уровней загрязнения по данным о дислокации предприятий - загрязнителей воздуха: местоположение основных предприятий - точечных источников загрязнения и среднесуточные объемы выбросов по категориям источников;
 - рассчитанные по этим данным ареалы уровней загрязнения воздуха;
 - среднесуточные расчетные потоки автотранспорта по основным магистралям города и рассчитанные по ним ареалы уровней загрязнения;
 - суммарные уровни загрязнения воздуха от точечных источников и от автотранспорта.
- Загрязнение воды, если это существенно для оценки территории данного города.
- Загрязнение почвы, если это существенно для оценки территории данного города.
- Шумовое загрязнение, если это существенно для оценки территории данного города, в частности, зоны шумления от ВЗП аэродромов и др.
- Электромагнитные поля: высоковольтные ЛЭП, местоположение точечных источников: радиостанций, телецентров, радиолокационных станций.

Данная методика дает не совсем корректный состав факторов влияющих на состояние окружающей среды города, и, следовательно, на кадастровую оценку земель. Так обязательными факторами приняты загряз-

нение атмосферы и электромагнитное загрязнение, а остальные факторы приводятся со ссылкой на ответственность для данной территории города. Некоторые факторы, влияющие на состояние окружающей среды, не приводятся.

Положения Методики укрупненных расчетов экономического ущерба от загрязнения атмосферы предлагают два метода ориентировочных расчетов: метод валовых выбросов и метод концентрации.

По нашему мнению, факторы загрязнения окружающей среды в городах Российской Федерации в целом и в Ростове-на-Дону, в частности, показывают, что при кадастровой оценке городских территорий необходимо обязательно учитывать следующие виды загрязнений:

- загрязнение атмосферы;
- загрязнение питьевой воды;
- загрязнение водных объектов, имеющих рекреационное значение;
- загрязнение почвы;
- загрязнение промышленными, бытовыми и др. отходами;
- радиационное загрязнение;
- акустическое загрязнение.

При этом важнейшим итогом определения эколого-экономических показателей земельно-имущественного комплекса должен стать их учет при расчете налогооблагаемой базы земельно-имущественного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грибовский С.Б., Иванова Е.И., Львов Д.С., Медведева О.Е. Оценка стоимости недвижимости. М.: Интерреклама, 2003. С. 263.
2. Европейские стандарты оценки – 2000. М.: Российское общество оценщиков, 2003. С. 37.
3. Международные стандарты оценки. М.: Российское общество оценщиков, 2005. С. 24.
4. Оценка экологического ущерба при определении стоимости земельных участков // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2004, № 1. С. 72.

АНАЛИЗ ОТРАСЛИ И SWOT-АНАЛИЗ В КОНКУРЕНТНО-ИНТЕГРАЦИОННОМ БЕНЧМАРКИНГЕ

ОСТРОВСКАЯ В.Н.

Ставропольский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент, e-mail: ostrovskayav@mail.ru

Анализ отрасли и анализ конкурентов – ключевые составляющие технологии конкурентно-интеграционного бенчмаркинга. В отраслевом анализе необходимо определить, насколько прибыльной является отрасль сейчас и каковы ее перспективы в ближайшем будущем, каковы ключевые факторы успеха. Конкурентный анализ – оценка сильных и слабых сторон конкурентов, изучение и прогнозирование их действий, выявление их потенциальных возможностей, оценка конкурентоспособности. Конкурентный анализ рассматривается через SWOT-анализ, который в разрезе бенчмаркинга предстает как сравнительный критический SWOT-анализ. В статье представлены этапы и технология его проведения, приведены математико-статистические методы расчетов.

Ключевые слова: конкурентно-интеграционный бенчмаркинг; конкурентный анализ; SWOT-анализ

Коды классификатора JEL: M 31

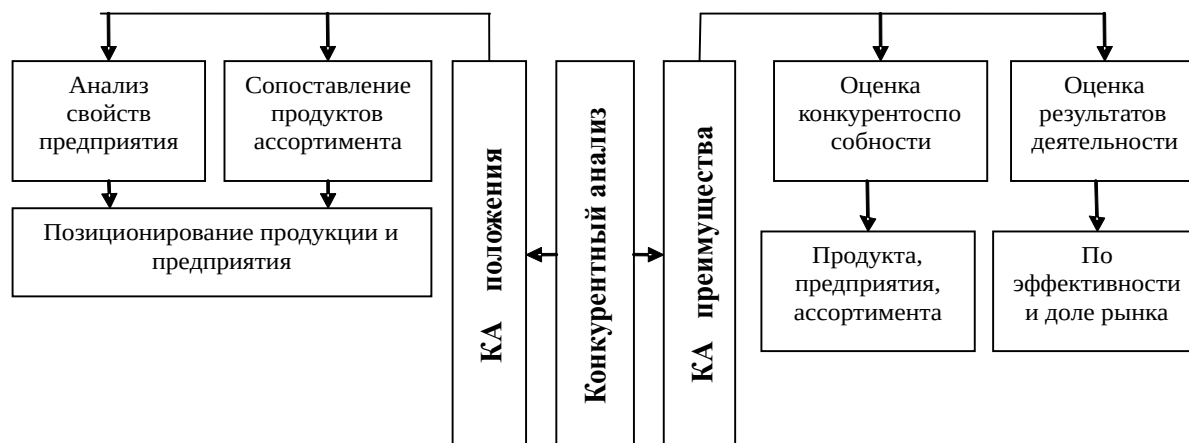
В качестве двух ключевых составляющих технологии конкурентно-интеграционного бенчмаркинга выступают анализ отрасли и анализ конкурентов, где наиболее применяемым направлением в маркетинге является конкурентный анализ.

Начиная отраслевой анализ, необходимо ответить на вопросы о том, насколько прибыльной является отрасль сейчас и каковы ее перспективы в ближайшем будущем, каковы ключевые факторы успеха. Рынок сегментируется по наиболее прибыльным секторам, потом выделяются факторы успеха: например, система продаж, низкая цена. Затем определяется, каким образом ключевые из них отличаются друг от друга по влиянию на прибыльность.

Чтобы отбирать направления деятельности, размещать ресурсы и искать связи между направлениями своей деятельности, компания должна понимать стратегические особенности своей отрасли. Поэтому отраслевой анализ – первая ступень в разработке стратегии [2]. В условиях оживления, постепенного подъема и структурных преобразований в экономике России особое значение приобретают отрасли, развитие которых может послужить существенным фактором экономического роста.

Конкурентный анализ в узком смысле – оценка сильных и слабых сторон конкурентов [1, с.782]. В широком смысле он означает изучение и прогнозирование действий конкурентов, выявление их потенциальных возможностей, оценку конкурентоспособности товаров-конкурентов.

Характеризуя общую систему направлений конкурентного анализа, в качестве основных применяются два комплексных направления исследований: конкурентный анализ положения и конкурентный анализ преимущества (рис. 1).



Источник: составлено автором по материалам [5, с.49]

Рис. 1. Направления конкурентного анализа

Конкурентный анализ положения на рынке представляет собой комплексное, новое направление, объединяющее задачу анализа объекта статистического наблюдения по принципу сходства и различия между собой без характеристики каждого объекта по степени превосходства. Конкурентный анализ превосходства – более традиционное направление анализа, которое основано на сравнении конкурентов по принципу «лучше - хуже», по степени превосходства, по успешности деятельности в целом. Оба направления основаны на методологии сравнительного статистического анализа, но при этом различаются исходными показателями и применяемым статистическим аппаратом.

Бенчмаркинг предполагает процесс оценки параметров деятельности предприятий в ходе сравнения результатов их деятельности, но основными являются показатели конкурентоспособности предприятий. Поэтому в конкурентно-интеграционном бенчмаркинге применителен конкурентный анализ преимущества. В качестве инструментария здесь выступает не простой анализ слабых и сильных сторон предприятия (SWOT-анализ), а проведение SWOT-анализа посредством сравнения степени эффективности ключевых факторов успеха предприятий конкурентов с использованием графических методов интерпретации результатов, то есть сравнительный критический SWOT-анализ.

Технология проведения сравнительного SWOT-анализа опирается на модель проведения классического SWOT-анализа как маркетингового инструментария и метода оценки конкурентоспособности. SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threats) – анализ сильных и слабых сторон, возможностей и риска производится с целью изучения среды бизнеса, правовых условий, сильных и слабых сторон своего предприятия и предприятий-конкурентов, а также комплексного взаимовлияния рассматриваемых факторов [8].

Сравнительный критический SWOT-анализ представляет собой сравнительный анализ ключевых показателей или критических факторов успеха исследуемого предприятия и конкурентов.

Исследование конкурентов должно быть направлено на те же сферы, которые были предметом анализа потенциала собственного предприятия. Это может обеспечить сравнимость результатов. При этом наиболее эффективные методы оценки возможностей конкурентов - специальные экспертные исследования и косвенные расчеты на основе известных данных. Применим на практике для анализа конкурентов и “метод отражения”, заключающийся в выявлении информации об интересующей фирме у клиентов или посредников данной фирмы [7].

На основании такого сравнительного анализа вырабатываются целевые значения для каждого ключевого фактора успеха. И по каждому сравниваемому предприятию в сводную таблицу заносятся текущие значения характеристик данных показателей (табл. 1). Если количественное значение ключевого фактора успеха невозможно определить, то используется 10-балльная экспертная оценка (1–минимально возможное значение характеристики; 10–максимальное возможное значение характеристики).

Удобным наглядным инструментом сравнения возможностей предприятия и основных конкурентов является построение многоугольников конкурентоспособности [3], представляющих собой графические соединения оценок положения предприятия и конкурентов по наиболее значимым направлениям деятельности – ключевым факторам успеха, представленных в виде векторов-осей (рис. 2).

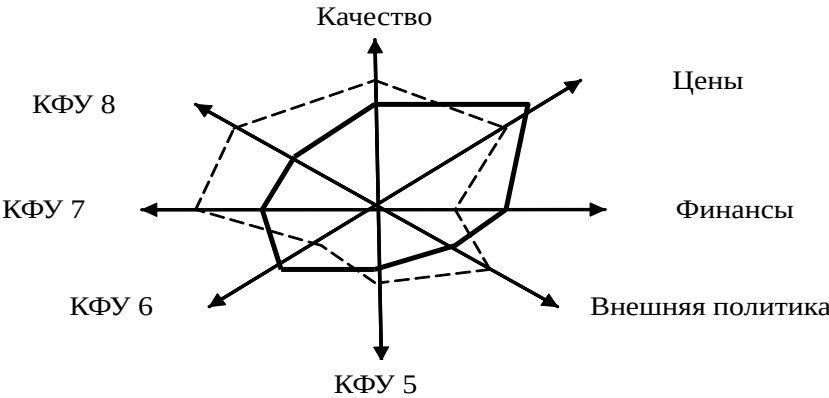
Многоугольник конкурентоспособности представляет собой некую диаграмму «паутину», каждый радиус-вектор которой характеризует отдельный показатель – ключевой фактор успеха. Количество радиус-векторов определяется числом значимых характеристик предприятия, определяемых экспертным путем. Чтобы охарактеризовать уровень показателя на диаграмме «паутине», нужно довести соответствующий радиус до пересечения с соответствующей окружностью. Чем дальше от центра круга лежит точка их пересечения, тем выше уровень показателя.

Таблица 1

Сводная таблица результатов оценки ключевых факторов успеха

Сравнение ключевых факторов успеха предприятий	Предприятия	Единица измерения либо оценка экспертов				
		КФУ 1	КФУ 2	КФУ 3	...	...
	Собственное предприятие					
	Предприятие конкурент					
...	...					

Источник: составлено автором.



Источник: составлено автором

Рис. 2. Многоугольник конкурентоспособности: сплошная и пунктирная линии – различные предприятия

Как правило, для каждого радиус-вектора используется своя единица измерения уровня ключевого фактора успеха. При этом, экспертная оценка качественных параметров позволяет найти их количественное выражение. Это приводит к использованию разных единиц измерения на каждом радиус-векторе, что не порождает никаких проблем, так как главная цель – построить некоторый профиль факторов успеха предприятий. Результатом должна быть ломаная линия, последовательно соединяющая точки показателей на разных радиус-векторах.

Изображая на одном рисунке многоугольники конкурентоспособности для разных фирм, легко провести анализ уровня их конкурентоспособности по разным факторам [4, с.35]. Очевидно, что возможно построение многоугольника конкурентоспособности также для продуктов-конкурентов и маркетинговой деятельности фирм-конкурентов в целом.

Как уже было описано выше для сравнения ключевых факторов успеха для каждого радиус-вектора может использоваться своя единица измерения, однако для большего удобства сравнения целесообразней как качественные, так и количественные показатели перевести в одну шкалу измерения, где, как правило, оценка проводится в баллах. Для этого необходимо выбранные ключевые факторы успеха проранжировать по степени важности. Данный этап необходим для того, чтобы выяснить, какие показатели (факторы успеха) являются первостепенными для потребителей. На основании полученных данных предприятие может сконцентрироваться на усилении этих показателей, тем самым наиболее полно удовлетворяя потребности покупателей. Данные для ранжирования собираются путем опроса экспертов или респондентов посредством анкеты и сводятся в таблице 2. При обработке данных, полученных при ранжировании факторов успеха, выявляется показатель “важность”, который впоследствии сопоставляется со вторым показателем “выраженность”.

“Важность” ($p_i p_i$) рассчитывается как соотношение суммы средних оценок по отдельно взятому фактору к общей сумме средних оценок по всем факторам. При этом, в расчетах используются следующие обозначения: n – число экспертов или респондентов; m – количество ключевых факторов успеха; b_{ij} – оценка j -го эксперта i -го фактора успеха; s_i – сумма средних оценок экспертов по отдельному фактору успеха.

Следующим этапом является выявление показателя “выраженность” факторов успеха предприятия и его основных конкурентов. Здесь респонденты или эксперты оценивают по десятибалльной шкале степень присутствия анализируемых ключевых факторов успеха в конкретных компаниях. Данные также сводятся в таблицу 3 для расчета показателя “выраженность”. Подсчет данных производится по следующей формуле: соотношение среднего балла по каждому фактору каждого предприятия к количеству респондентов (экспертов).

Таблица 2

Свод данных для расчета показателя “важность”

	Эксперт 1	Эксперт 2	Эксперт n	Ср. оценка	“важность”
КФУ 1	b_{11}	b_{12}	b_{1n}	$s_1 = \sum_{j=1}^n b_{1j}/n$	$p_1 = \frac{s_1}{s}$
КФУ 2	b_{21}	b_{22}	b_{2n}	$s_2 = \sum_{j=1}^n b_{2j}/n$	$p_2 = \frac{s_2}{s}$
...	...	...	...	...	...
КФУ m	b_{m1}	b_{m2}	b_{mn}	$s_m = \sum_{j=1}^n b_{mj}/n$	$p_m = \frac{s_m}{s}$
				$s = \sum_{i=1}^m s_i$	$\sum p_i = 1$

Источник: составлено автором

Таблица 3

Свод данных для расчета показателя “выраженность”

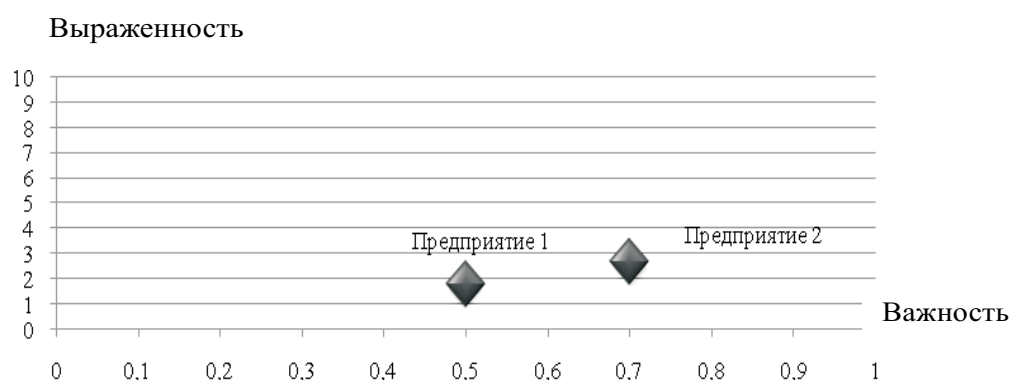
	Предприятие 1	Предприятие 2	Предприятие k
КФУ 1	s_{11}	s_{12}	s_{1k}
“выраженность”	$P_1 = \frac{s_{11}}{n}$	$P_1 = \frac{s_{12}}{n}$	$P_1 = \frac{s_{1k}}{n}$
...	...	...	...
КФУ m	s_{m1}	s_{m2}	s_{mk}
“выраженность”	$P_1 = \frac{s_{m1}}{n}$	$P_1 = \frac{s_{m2}}{n}$	$P_1 = \frac{s_{mk}}{n}$

Источник: составлено автором

В расчетах используются следующие обозначения: n – количество экспертов или респондентов; m – количество ключевых факторов успеха; k – число предприятий; s_{ik} – средняя оценка экспертов по отдельному фактору успеха отдельного предприятия.

Интерпретация полученных данных отражается в многоугольнике конкурентоспособности или на диаграмме «паутина», на которой графически представлено расхождение позиции исследуемого предприятия по отношению к его основным конкурентам. Полученные результаты позволят наглядно оценить, по каким позициям предприятие наиболее полно отвечает запросам потребителей, а какие позиции являются слабыми, по сравнению с конкурентами. Так же данный анализ позволит выявить конкурентное преимущество предприятия.

Далее на основании полученных данных проводится анализ закрепления, отраженный в матрице «важность – выраженность», позволяющая выявить удаленность марок относительно друг друга (рис. 3).



Источник: составлено автором

Рис. 3. Матрица “важность – выраженность”

Также данный анализ наглядно показывает, какую позицию занимает предприятие на данном рынке. Далее подсчитывается общая полезность предприятия. Данный показатель выводится как сумма частных полезностей по отдельным факторам. Полученная информация позволит провести анализ приверженности. Графическое изображение данного анализа аналогично матрице “важность – выраженность” и наглядно показывает удаленность предприятий относительно друг друга исходя из степени удовлетворенности и завоеванной доли рынка.

Следует отметить, что в случае, когда предприятие не стремится наиболее полно удовлетворить своего потребителя, неминуемо может потерять высокую долю рынка. Так как, в первую очередь его усилия должны быть сконцентрированы на создании лояльного, приверженного потребителя. Поэтому, для удержания своих позиций или для увеличения доли рынка руководством предприятий должны быть четко продуманы мероприятия по удовлетворению потребностей потребителей.

Итак, на основе анализа полученных оценок сравнительного критического анализа выявляются сильные и слабые стороны конкурентной борьбы по всем изученным направлениям конкурентоспособности. Далее разрабатываются мероприятия по закреплению сильных сторон и ликвидации слабых мест.

Основные факторы, которые определяют восприятие розничной сети покупателями, иначе говоря, ключевыми факторами успеха розничного предприятия, а также результирующие поведение покупателей, включают:

1. Имидж, репутация компании – результат корпоративных коммуникаций, PR, имиджевой рекламы, устных рекомендаций покупателей (как позитивных, так и негативных отзывов) [6].
2. Sales promotion - акции по стимулированию сбыта, распродажи, скидки, лотереи, подарочные сертификаты. Также к инструментарию sales promotion относятся программы поощрения лояльности клиентов.
3. Цены – уровень цен на товары.
4. Ассортимент, качество товаров – широта ассортимента, марки товаров, доступные в магазине, качество товаров.
5. Оформление магазина – витрины, планировка торгового зала, стеллажи, ценники, освещение, музыкальный фон в магазине и т.д.
6. Расположение магазина – здесь важны такие факторы, как близость конкурентов, плотность пешеходного и автомобильного потоков, имидж района, наличие парковки, а также количество магазинов в сети.
7. Сервис – работа консультантов в магазине, наличие информационных материалов (прайсов, буклетов), дополнительные услуги (кредит, гарантийный ремонт, доставка товара и др.) [9].

Каждый из приведенных факторов участвует как в привлечении новых клиентов, так и в удержании существующих. Критически важный аспект состоит в том, что покупатели оценивают розничный магазин в сравнении с конкурирующими магазинами – это характерно для новых покупателей в большей степени, а для лояльных покупателей – в несколько меньшей степени. Поэтому “плохие” или “хорошие” показатели розничной сети по каждому фактору могут быть таковыми только с учетом показателей конкурентов.

Указанные составляющие ритейл-микса как целостного предложения розничной компании определяют следующие процессы на целевом рынке:

- 1) привлечение новых покупателей – как результат коммуникационного воздействия, консультации в магазине (на этапе до принятия решения о покупке), привлекательного оформления магазина, приемлемых цен, наличия нужных покупателю товаров, условий покупки, а также устных рекомендаций других покупателей;
- 2) удовлетворенность (или неудовлетворенность) клиента после покупки - как результат качественной консультации перед покупкой, удобной процедуры оформления покупки, качества купленного товара, адекватного выполнения компанией обязательств, например, о кредите, доставке, скидках;
- 3) лояльность клиента – как результат удовлетворенности предыдущими покупками и недостаточной привлекательности для клиента конкурентных предложений (а также часто как результат низкой вовлеченности в покупку, когда покупателю “лень” изучать ассортимент нескольких магазинов, искать более выгодную сделку). Также важным фактором здесь является использование розничной сетью программ поощрения лояльности клиентов. Лояльность может выражаться не только в фактическом совершении повторных покупок в данной сети магазинов, но и в увеличении объема разовой покупки и частоты повторных покупок;
- 4) устные рекомендации как результат удовлетворенности клиента покупкой - довольный покупатель рекомендует данный магазин своим друзьям и знакомым, становится “адвокатом” компании.

Сравнительный критический SWOT-анализ удачно дополняет анализ отрасли. Их применение в совокупности дает возможность оценить как ситуацию в отрасли в целом, так и положение в ней исследуемого предприятия. Кроме того, сочетание этих методологических инструментов позволяет бросить взгляд в динамическом ракурсе, то есть не только оценить текущее состояние, но и достаточно четко предвидеть качественную картину в перспективе с учетом активной позиции предприятия по отношению к изменению своего стратегического положения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегии: Учебник для вузов. М.: Эконом, 1999. 935с. С.782.
2. Бенчмаркинг – менеджмент или шпионаж? [Электронный ресурс]. - [2007]. – Режим доступа: <http://www.md-marketing.ru/articles/html/article10220.html>

3. Габинская О.С. Оценка конкурентоспособности безалкогольных газированных напитков/ О.С.Габинская, Н.С.Дворецкая // Пиво и напитки. 2005. №3. С. 14–17.
4. Голубкова Е.П. Изучение конкурентов и завоевание преимуществ в конкурентной борьбе/Е.П. Голубкова // Маркетинг в России и за рубежом. 1999. №2. С.35.
5. Коротков А. Некоторые методические аспекты конкурентного анализа // Маркетинг. 2007. №1. С.49.
6. Михайлова Е.А. Внешняя и внутренняя среда розничной торговли в 21 веке/ Е.А.Михайлова // Маркетинг. 2005. №1. С.89-96.
7. Михайлова Е.А. Ключевые маркетинговые факторы успеха в сфере розничной торговли/ Е.А.Михайлова // Маркетинг. 2005. №4. С. 117–125.
8. Серпилин А. Основные подходы к разработке и внедрению стратегии развития предприятия/ А. Серпилин // проблемы теории и практики управления. 2000. №6. С. 39–42.
9. Цысарь А. Связь с потребителями в розничных сетях/ А. Цысарь // Ритейл. 2002. №10(16). С.23–26.

ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ ОЦЕНКИ ВНУТРИСТРУКТУРНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ КАПИТАЛА

ШКОДА Р.В.

Волгоградский филиал ОУП «Академия труда и социальных отношений», директор филиала,
кандидат экономических наук, e-mail: roman-shkoda@yandex.ru

В статье рассматриваются вопросы сочетания различных видов капитала фирмы. Современная экономическая наука не имеет разработанных способов оценки взаимодействия традиционных разновидностей капитала и относительно новых, таких, например, как интеллектуальный капитал. Для решения данной проблемы предлагается ввести особый механизм оценки внутриструктурного движения и трансформации составных элементов капитала фирмы – систему юнгеров.

Ключевые слова: капитал; учёт; внутриструктурные взаимосвязи; система юнгеров; трансформации капитала

Коды классификатора JEL: G 31, G 38

Современная экономическая наука сталкивается с многочисленными трудностями, когда речь заходит о более-менее полной характеристике такого понятия как «капитал». Несмотря на огромную литературу по данному понятию – как классическую, так и современную, стремительное развитие современного общества зачастую быстро делает даже относительно свежие исследования по данному вопросу морально устаревшими.

Такая важнейшая экономическая категория как «капитал» имеет множество интерпретаций и подходов, часто недостаточно согласованных между собой. Выделяется капитал постоянный и переменный, основной и оборотный, промышленный, торговый, авансированный и т.п.; капитал акционерный, венчурный, заёмный, номинальный, перманентный и т.п. Можно упомянуть структурный, клиентский, социальный, клиентский, человеческий, финансовый, фиктивный, денежный, уставной, ссудный, собственный, венчурный, резервный, номинальный, гомогенный и прочий капитал. Множество подходов к категории капитала, используемых в экономической науке, создают сложности при рассмотрении его в качестве целостного явления, обладающего в движении определённой структурой, эффективностью и издержками. Безусловно, использование большого количества специальных терминов не означает, что их необходимо свести к ограниченному списку. В каждом отдельном случае тот или иной термин описывает особую ситуацию, состояние, проблему, что и определяет терминологическое разнообразие. Однако в науке всякое разнообразие должно быть осмыслено в рамках общей системы или хотя бы в качестве совокупности упорядоченных подходов.

Особую сложность представляет собой учёт в рамках существующих схем новых подходов, возникновение которых можно датировать относительно недавним прошлым. Например, учёт взаимодействия интеллектуального, человеческого и т.п. понятий капитала с традиционными его разновидностями представляет собой неразрешённую до сих пор проблему. Сложность объясняется тем, что исследователи, зачастую не могут точно определить сам состав и структуру того же интеллектуального капитала. С момента начала активного использования данного понятия в конце 80-х годов сформированы десятки различных концепций и подходов к нему.

Нас, в рамках данной статьи будет интересовать не столько суть дискуссий, развёрнутых по данному поводу, сколько отношения сочетания различного вклада участников формирования капитала фирмы и практического взаимодействия этих вкладов в рамках вопроса о его конечной эффективности. Основные составляющие интеллектуального капитала мы будем рассматривать согласно распространённым подходам (получившим известность благодаря концепции фирмы Скандия, разработанной Л. Эдвинссоном и впервые использовавшей данное понятие в середине 90-х годов в своей отчётности для акционеров). Согласно данным подходам в его состав входят человеческий и процессный капитал; последний, в свою очередь распадается на клиентский капитал и организационный капитал.

Работник, привносит в производственный процесс квалифицированные трудозатраты. Если источником этих квалифицированных трудозатрат считать его человеческий капитал, то такие трудозатраты должны рассматриваться как инвестиции человеческого капитала. На бытовом уровне отдача от этих инвестиций назы-

вается оплатой труда, а при рассмотрении вопроса через призму концепции человеческого капитала – о его рентабельности: работник производит капиталовложение и рассчитывает на прибыль. Фирма может и сама инвестировать средства в человеческий капитал, например через механизм обучения персонала. В дальнейшем фирма вправе ожидать отдачу от подобного рода вложений средств, и отдача эта должна исчисляться в денежном выражении, поскольку всякая фирма существует ради прибыли, ради увеличения капитала. Таким образом, перед нами встаёт проблема перехода одного составного элемента совокупного капитала фирмы в другой – и обратно.

Таблица 1

Возможные внутривидовые взаимосвязи видов капитала в капитале фирмы

Инвесторы капитала		Управление капиталом фирмы				
		Основной	Оборотный	Человеческий	Организационный	Клиентский
Неспецифические инвесторы	БК	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5
	ИК	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}
Специфические инвесторы	ИК	x_{11}	x_{12}	x_{13}	x_{14}	x_{15}

Рассмотрим возможные сочетания видов капитала фирмы, между которыми может происходить взаимообмен. В основу подобного анализа мы положим традиционный – «вещественный» капитал (разделяющийся на основной и оборотный) и интеллектуальный капитал, принятый нами к рассмотрению в составе человеческого, организационного и клиентского капиталов.

В приведённой схеме (таблица 1) мы сделали некоторое упрощение общей картины, рассмотрев инвестиции капитала не по всем составляющим, а лишь по их объединениям – вещественному и интеллектуальному капиталам. В противном случае число сочетаний было бы слишком велико для первичного анализа. Управление же инвестированным капиталом рассматривается достаточно подробно – с использованием всех выделенных нами видовых составляющих. При этом необходимо подразделить инвесторов на два типа – специфических и неспецифических. Неспецифические инвесторы представляют собой лиц, инвестирующих денежные средства или иные материальные ценности, которые могут превращаться (или на которые могут покупаться) в любые другие необходимые виды капитала. Наиболее простым примером здесь является инвестор, вкладывающий свой капитал в денежной форме. Неспецифические инвестиции могут быть легко отделены от инвестора. Специфические инвестиции, как правило, неотделимы или трудноотделимы от инвестора. Поэтому в специфические инвестиции входит только интеллектуальный капитал, вещественного специфического капитала не существует. Наиболее ярким примером выступают здесь работники предприятия (включая его менеджеров), которые приносят в работу свой человеческий капитал.

В приведённой таблице, в ячейках, обозначенных через « x_n » показывается движение капитала, возникающее в процессе обмена между соответствующими позициями вещественного («БК») и интеллектуального («ИК») капитала.

Каждый элемент x_n может быть «заполнен» по-разному. По отдельным позициям движение капитала может происходить непрерывно, а общий накопленный их объём – быть значительным. По другим элементам, в зависимости от особенностей и условий движения того или иного вида капитала, движение может носить эпизодический характер.

Здесь необходимо заметить, что всякий раз, практически в каждом движении ресурсов необходимо учитывать третью важнейшую сторону процесса внутривидового движения капитала – государство. Государство, создавая систему правил, законов и т.п., формирует определённую институциональную среду. Государство не является генератором капитала, оно лишь определённым образом перераспределяет его. У государства есть несколько важнейших инструментов такого перераспределения: налоговая система, бюджет, средства которого в распределении стимулируют развитие отдельных отраслей, предприятий и влияют на структуру их капитала, системы льгот, законодательство и т.п. Для изучения этой роли в рамках приведённой схемы, для включения туда роли государства, потребуется введение дополнительного измерения: если ячейки x_n представить лежащими в двухмерной плоскости абсцисс и ординат, то для учёта роли государства приведём третью ось декартовой системы координат – ось аппликата. В этом случае на месте каждой ячейки может быть образована объёмная фигура типа куба, включающая в себя как соответствующий внутривидовый процесс видовой обмена капитала, так и перераспределительный механизм государства. Представим эту фигуру следующим образом.

Представленная на рисунке фигура разделена на две части. Нижняя, большая часть соответствует описанному внутривидовому обменному процессу x_n . Верхняя, меньшая часть – представляет государственное участие, выражающееся в форме структурирующего механизма перераспределения капиталов. В рамках рассматриваемой нами схемы, таких фигур должно быть пятнадцать. Обозначим данную фигуру термином

юнгер (от лат. *jungere* – соединять), и определим её как точку измерения внутривидового потока капитала между различными его видами, организуемого при непосредственном распределительном и контрольном участии государства. Юнгер является мерой измерения внутривидовой динамики капитала.

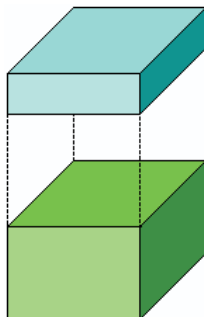


Рис. 1. Фигура внутривидового процесса трансформации капитала и перераспределительного механизма государства

Исходя из приведённой схемы возможно построить пятнадцать юнгеров, каждый из которых встраивается в соответствующую позицию x_n . Графически это будет выглядеть следующим образом.

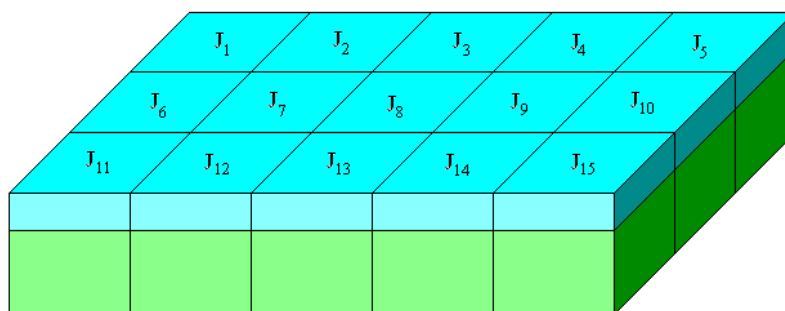


Рис. 2. Система юнгеров – точек измерения внутривидовых потоков капитала

На представленном рисунке каждый юнгер соответствует ячейке x_n схемы таблицы 1.

Однако, представленная система не является полной. Неучтённым обстоятельством является то, что государство имеет несколько основных принципов организации перераспределительного процесса в экономике. Условно эти способы можно разделить на первичный и вторичный. Первичный способ предполагает прямое распределение средств на основе налогов и других платежей, изымаемых государством у бизнеса и работников и направляемое им в другие области. Вторичный способ распределения можно свести к стимулирующей деятельности государства, которая наилучшим образом представлена в идее мультипликатора Д. Кейнса. Исходя из этого, система несколько усложняется путём добавления ещё одной «государственной» части.

На рисунке все составляющие системы показаны отдельно (соединены пунктирными линиями), однако в практической деятельности они должны рассматриваться как целое.

Как показано на рисунке, в дальнейшем каждый юнгер обозначается в соответствии с таблицей 1 буквой «J» с числовым индексом, причём индекс будет соответствовать номеру каждого юнгера в порядке его приведения в схему (в таблице 1 это обозначалось через x_n). То есть J_1 будет соответствовать инвестированию вещественного капитала в основной капитал, а J_{15} – инвестированию специфического интеллектуального капитала в клиентский капитал.

Каждый юнгер может учитывать процесс прохождения средств в обоих возможных направлениях – как от инвестора к фирме, так и наоборот. При этом направление инвестирования средств и источник последующей отдачи от них могут с течением времени не совпадать. При описании подобных процессов юнгер будет иметь положительное значение, если происходит движение ресурсов в сторону синтезированного капитала, или отрицательное, если происходит обратное движение капитала. Например, при вхождении инвестора в состав собственников предприятия он может пополнить капитал фирмы тем, что приведёт с собой определённую группу потребителей продукции (положительное значение J_{10}), в последующем при выходе из состава собственников или при ликвидации предприятия этот инвестор может «увести» клиентуру обратно (отрицательное значение J_{10} , причём состав клиентуры может быть уже другой); возможен также вариант «оставления» им клиентуры, но получения взамен другого вида капитала, например в виде денег (отрицательное значение J_2). В данном случае речь не идёт о случаях выплаты дивидендов акционерам или иным собственникам пред-

приятия, то есть о распределении прибыли. Прибыль представляет собой итоговый результат деятельности предприятия в целом, то есть результат использования капитала фирмы как нерасторжимой целостности. Поэтому оценить, какой именно вид капитала «отвечает» за ту или иную часть прибыли невозможно.

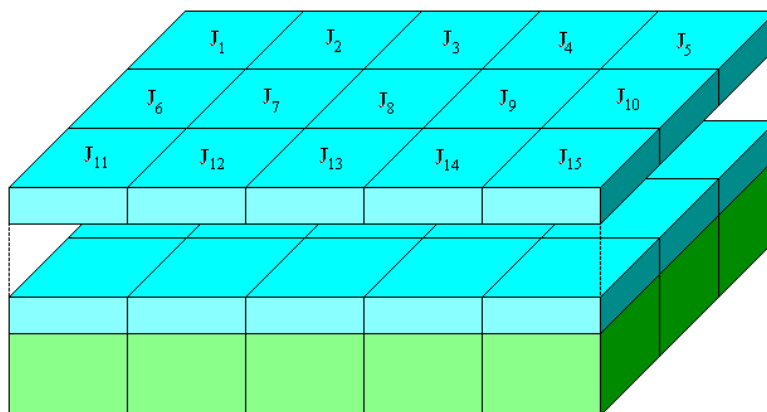


Рис. 3. Система юнгеров с двойной функцией государства

Наиболее простым, с теоретической точки зрения, является процесс создания капитала фирмы. Здесь всё формируется на основании договорённости между всеми участниками процесса, определяющими исходную цель инвестирования капитала, распределение ролей, экономическую отдачу от процесса инвестирования, оптимизирующими транзакционные издержки. Всё это происходит в уже готовой институциональной среде. Однако в дальнейшем, с началом работы, ситуация усложняется, поскольку «государственные» части всех юнгеров начинают работать не так, как основные. В некоторых случаях государство начинает облегчать капиталу его задачу, сокращая сопутствующие транзакционные и другие издержки. В качестве примера можно привести юнгер J_{13} . В данном случае специфический инвестор (наёмный работник) привносит в деятельность предприятия свой человеческий капитал. Разумеется, в человеческий капитал в качестве неотъемлемой его части входят знания, полученные работником в результате полученного им образования, последнее же во многих случаях получается им бесплатно, за государственный счёт. Государство в таком случае становится в рамках данного юнгера своеобразным «соинвестором». При этом оно не взимает никаких дополнительных налогов или сборов, но стимулирует процесс распределения капитала. «Опыт целого ряда развитых и развивающихся стран показывает, что государство оказывает мощную поддержку своим производителям как формальными способами... так и неформальными методами (например, применяя... меры нетарифного регулирования, скрытые формы субсидирования внутреннего производства и т.д.)» [1. с. 9]. С другой стороны, в рамках других юнгеров государство осложняет процесс распределения капитала, взимая налоги, законодательно ограничивая те или иные процессы. Вопрос государственного влияния в конкретном случае может иметь специфический, применимый только к данной ситуации характер, однако можно выделить и общие, характерные для всех ситуаций, общие черты относительно каждого юнгера.

Инвестированный вещественный и интеллектуальный капитал могут распределяться как непосредственно, в соответствии со своим исходным назначением, так и другим образом. Определяя первый случай (без учёта деятельности государства), можно привести следующую характеристику юнгеров:

- J_1 – инвестирование вещественного капитала в основные средства. Может выражаться как в закупке основных средств, например – оборудования, так и в предоставлении непосредственно самого оборудования.
- J_2 – инвестирование вещественного капитала в оборотный капитал. Может представлять собой закупку необходимого сырья, материалов и т.п., так и предоставление самих материалов, ценных бумаг, не распределяемых при инвестировании денежных средств.
- J_3 – инвестирование вещественного капитала в человеческий капитал. Представляет собой процесс найма работников, обладающих необходимыми квалификационными характеристиками, образованием, навыками, способностями и т.п. Включает в себя также средства, направляемые на обучение персонала, повышение его квалификации.
- J_4 – инвестирование вещественного капитала в организационный капитал. Является процессом приобретения необходимых для производственного процесса организационных технологий, а также разработку таких технологий собственными силами, приобретение и наработку методов организации производственных процессов, организацию труда и т.п.
- J_5 – инвестирование вещественного капитала в клиентский капитал. Представляет собой процесс формирования брендов, проведение рекламных компаний, финансовое обеспечение наработки связей.
- J_6 – инвестирование неспецифического (то есть отделяемого от инвестора) интеллектуального капитала в основной капитал. Непосредственных прямых механизмов такого инвестирования не существует, однако, с учётом ликвидности интеллектуального капитала возникает возможность реализации имеющихся в распоряжении инвесторов соответствующих интеллектуальных активов с целью последующего приобретения основных производственных фондов и т.п.
- J_7 – инвестирование неспецифического интеллектуального капитала в оборотный капитал. Здесь возникает тот же вопрос ликвидности, что и в отношении J_6 . Общие же принципы инвестирования сохраняются в прежнем виде.

- J_8 – инвестирование неспецифического интеллектуального капитала в человеческий капитал. Представляет собой процесс организации человеческого капитала, обучение работников на производстве.
- J_9 – инвестирование неспецифического интеллектуального капитала в организационный капитал. Является процессом предоставления принципов организации производства, находящихся в распоряжении собственника, для их последующего использования в производственном процессе. К данному юнгеру наиболее полно подходит такой процесс как бенчмаркинг.
- J_{10} – инвестирование неспецифического интеллектуального капитала в клиентский капитал. Выражается в форме предоставления брендов (возможно также в виде франшизы), наработанной системы партнёрских связей, в том числе с поставщиками и покупателями и т.п.
- J_{11} – инвестирование специфического интеллектуального капитала (то есть неотделимого от инвестора) в основной капитал. В положительном варианте движение капитала по данному юнгеру всегда будет равно нулю, поскольку специфический интеллектуальный капитал не может быть продан. Однако определённые обороты могут возникать в отношении данного юнгера в отрицательном варианте, особенно на малых и средних предприятиях.
- J_{12} – инвестирование специфического интеллектуального капитала в оборотный капитал. Обладает теми же особенностями, что и J_{11} .
- J_{13} – инвестирование специфического интеллектуального капитала в человеческий капитал. Наиболее характерный случай внесения наёмным работником своих знаний, навыков, умений в синтезированный капитал предприятия. Возникает при найме на работу. Возможен также случай непосредственного внесения этого вида капитала самим инвестором – когда инвестор входит в менеджмент предприятия или имеет влияние на принятие руководством предприятия производственных решений.
- J_{14} – инвестирование специфического интеллектуального капитала в организационный капитал. Наиболее явным случаем подобного инвестирования является случай непосредственного участия знаний и навыков работников и менеджмента в организации технических и технологических процессов на предприятии. Такие случаи выражаются, например, в кружках качества.
- J_{15} – инвестирование специфического интеллектуального капитала в клиентский капитал. Данный юнгер формируется по принципам юнгера J_{14} , но затрагивает не внутренние процессы предприятия, а внешние. Сюда могут входить, например, личные, родственные, неформальные и т.п. связи, используемые инвестором для организации и поддержания эффективного производственного процесса на предприятии.

Как уже указывалось выше, некоторые юнгеры будут сохранять постоянную высокую активность в обоих направлениях, другие – преимущественно в одном направлении. При этом следует учитывать, что система юнгеров должна охватывать все процессы внутрискрупулярного движения и трансформации капитала фирмы. В дальнейшем, с включением соответствующих принципов расчёта, система юнгеров становится инструментом, позволяющим оценить реальное взаимодействие интеллектуального и вещественного капитала, измерить эффективность его структуры и отдачу от вложений всех участников экономического процесса – не только традиционных инвесторов, но и работников предприятия. Данная система может быть с успехом применена как к процессу формирования и совершенствования структуры капитала фирмы, так и к вопросу оценки степени участия различных участников производственного процесса в конечном результате деятельности фирмы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шаховская Л.С. Защита национальных интересов на микроуровне в условиях международных товарных рынков / Л.С. Шаховская, И.В. Днепровская // Банковские услуги. 2005. № 5. с. 7–11.

ЗАЩИТА ОХРАНЯЕМЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И СРЕДСТВ ИНДИВИДУАЛИЗАЦИИ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

ПОДШИБЯКИН А.С.

Южный федеральный университет, кафедра Гражданского права юридического факультета, аспирант, e-mail: artem_p@bk.ru

Защита интеллектуальных прав в Интернете становится актуальной. Правовых способов защиты уже не достаточно, возрастающее значение приобретают технические способы защиты интеллектуальных прав.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; интеллектуальные права; охраняемые результаты интеллектуальной деятельности; средства индивидуализации; технические средства защиты; Интернет

Коды классификатора JEL: K 00, K 42

Актуальность темы настоящей статьи обусловлена все большим вхождением сети Интернет в российский гражданский оборот и повседневную жизнь и все увеличивающимся использованием охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации как в сети Интернет, так и вне ее, что с

необходимостью ставит вопрос об эффективной защите интеллектуальной собственности в данном сегменте социально-экономических отношений. Развитие сети Интернет, в свою очередь, является одним из ключевых факторов перехода Российской Федерации из индустриального общества в общество постиндустриальное (информационное).

Охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Исследуя данный вопрос, необходимо начать с того, что с 1 января 2008 года была введена в действие Четвертая часть Гражданского Кодекса РФ (далее – ГК РФ), отменившая множество ранее действовавших нормативно-правовых актов и во многом по-новому регулирующая права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации.

В соответствии со ст. 1225 ГК РФ интеллектуальной собственностью являются: произведения науки, литературы и искусства; программы для электронных вычислительных машин (программы для ЭВМ); базы данных; исполнения; фонограммы; сообщение в эфир или по кабелю радио- или телепередач (вещание организаций эфирного или кабельного вещания); изобретения; полезные модели; промышленные образцы; селекционные достижения; топологии интегральных микросхем; секреты производства (ноу-хау); фирменные наименования; товарные знаки и знаки обслуживания; наименования мест происхождения товаров; коммерческие обозначения. Данный перечень является закрытым и не может толковаться расширительно.

Нельзя, однако, не согласиться с мнением ряда ученых, что «... в настоящее время наблюдается процесс формирования в качестве самостоятельного объекта исключительных прав доменных имен. [7, с. 12]»

Домен – это способ адресации символами латинского алфавита и арабскими цифрами к сайтам – информационным ресурсам, основной функцией которого является преобразование доменных имен в адреса IP для облегчения навигации пользователей в сети Интернет [11, с. 30].

Судебная практика арбитражных судов округов и Высшего Арбитражного суда РФ уже де-факто признает, что доменные имена сети Интернет фактически трансформировались в средство, выполняющее функцию товарного знака, который дает возможность отличать товары и услуги одних лиц от товаров и услуг других лиц.

В проекте четвертой части ГК РФ, прошедшем первое чтение в Государственной Думе РФ, доменное имя было отнесено к объектам интеллектуальных прав. Однако в действующей редакции данного нормативно-правового акта этого понятия не содержится вовсе. Таким образом, законодатель не стал относить доменное имя к объектам интеллектуальных прав. Доменное имя в связи с этим необходимо, по нашему мнению, считать отдельным способом использования объектов интеллектуальных прав, а не самостоятельной разновидностью таких объектов.

По сравнению с ранее действовавшим законодательством в сфере интеллектуальной собственности круг охраняемых объектов в VI части ГК РФ был расширен, что прямо следует из ч. 1 ст. 1225 ГК. В него вошли не охранявшиеся ранее в качестве объектов интеллектуальной собственности материалы, составившие содержание баз данных (§ 5 гл. 71), секреты производства (гл. 75) и коммерческие обозначения (§ 4 гл. 76). В то же время получившие в ГК впервые правовую охрану права публикатора произведения науки, литературы или искусства (§ 6 гл. 71) не нашли специального отражения в этом перечне, поскольку в данном случае появился новый вид интеллектуальных прав на результаты интеллектуальной деятельности, которые в принципе уже охранялись в качестве объектов интеллектуальных прав другого рода – авторских прав. Напротив, включение в этот перечень как самостоятельного объекта правовой охраны программ для электронных вычислительных машин (подп. 2 п. 1 ст. 1225) не означает появление нового охраняемого результата интеллектуальной деятельности. Эти программы в полной мере подпадали под Закон об авторском праве, но тем не менее не были в нем прямо названы в перечне объектов авторских прав (п. 2 ст. 6). Прямое упоминание о них в ГК в общем перечне охраняемых результатов интеллектуальной деятельности вызвано тем, что правовой режим программ для ЭВМ определен в Кодексе весьма значительным числом специальных, только к программам относящихся норм (ст. 1261, 1262, 1280, 1296, 1297 и др.). Это ставит под сомнение возможность «по умолчанию» причислять программы для ЭВМ к произведениям «литературы, науки и искусства».

В Части четвертой ГК РФ в российское законодательство впервые введено понятие «интеллектуальные права» (ст. 1226 ГК РФ). Доктрине это понятие известно давно. Теория «интеллектуальных прав» как прав на нематериальные объекты (произведения науки, литературы и искусства, изобретения, полезные модели, товарные знаки и др.), противопоставляемых в этом отношении вещным правам, была впервые предложена в начале XX в. бельгийцем Е. Пикаром (Е. Picard) [8, с. 26]. Использовать этот термин в отечественном праве предложил В.А. Дозорцев [2, с. 55-56].

В Гражданском кодексе термин «интеллектуальные права» используется как обозначение обобщающей юридико-технической и классификационной категории.

Там, где на соответствующий результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации существует субъективное право лишь одного вида, нет необходимости в каком-либо обобщении, и понятие интеллектуальных прав вообще не используется. Так обстоит дело с сообщениями радио- и телепередач (§ 4 гл. 71 ГК РФ) и базами данных (§ 5 гл. 71 ГК РФ), с секретами производства (гл. 75 ГК РФ) и со средствами индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (гл. 76 ГК РФ), на которые правообладателю принадлежит лишь одно субъективное право – исключительное право.

Нет необходимости называть в законе интеллектуальными правами те субъективные права на результаты интеллектуальной деятельности, за которыми достаточно определенно закрепились сложившиеся в доктрине и в праве иные обобщающие наименования (авторские, смежные и патентные права). В отношении их закон лишь указывает на принадлежность каждой из этих групп субъективных прав к общей категории интеллектуальных прав (ч. 1 ст. 1255, ч. 1 ст. 1303 и ч. 1 ст. 1345 ГК РФ).

В случае же, когда законодатель имеет дело с двумя или несколькими разными субъективными правами на один и тот же результат интеллектуальной деятельности, для которых обобщающее понятие не выработано, в качестве общего наименования этих прав используется термин «интеллектуальные права». Этим объясняется употребление термина «интеллектуальные права» применительно к правам на селекционные достижения в ч. 1 ст. 1408, ч. 1 ст. 1412 и ч. 2 ст. 1415 ГК РФ и к правам на топологию интегральной микросхемы в ч. 1 ст. 1449 ГК РФ.

Главное назначение термина «интеллектуальные права» состоит в том, чтобы служить обобщающим обозначением всей совокупности различных субъективных прав на все охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации. Такое назначение этого понятия ясно установлено в ст. 1226 ГК РФ, и с этой целью оно используется в ряде других норм гл. 69 ГК РФ (ч. 1 и 2 ст. 1227, п. 1 и 2 ст. 1231, п. 1 и 2 ст. 1248, п. 1 - 3 ст. 1250). Это значение интеллектуальных прав закреплено теперь в одной из принципиальных норм ГК РФ - в ч. 1 ст. 2, где при определении содержания гражданского законодательства сказано, что оно «определяет... основания возникновения и порядок осуществления... прав на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (интеллектуальных прав)».

Термин «интеллектуальные права» призван по возможности заменить в российском праве термин «интеллектуальная собственность» там, где он употребляется в значении п. viii ст. 2 Конвенции ВОИС. Преимущества первого термина перед вторым достаточно очевидны. Определение «интеллектуальный» ни в том, ни в другом случае не характеризует существительное, к которому оно относится: оно относится не к «собственности» и не к «правам», а к тому интеллектуальному продукту, который охраняется путем признания на него субъективных прав. И «интеллектуальные права» в ГК РФ, и «интеллектуальная собственность» в Конвенции ВОИС - это субъективные права на интеллектуальный продукт. Но если в первом случае юридическое значение термина очевидно, то во втором, напротив, оно скрывается за используемым понятием собственности, во-первых, экономическим и, во-вторых, относящимся к качественно иным нематериальным объектам, и для его демаскировки требуются специальные правила, подобные тому, которое установлено в ст. 2 Конвенции ВОИС.

В соответствии со ст. 1226 ГК РФ на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации признаются интеллектуальные права, которые включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных ГК РФ, также личные неимущественные права (право авторства, право на имя, право на опубликование и т.д.) и иные права (право следования, право доступа и другие).

Таким образом, мы уяснили, что составляют охраняемые результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации и каковы могут быть интеллектуальные права на данные объекты.

Правовая природа сети Интернет. Чтобы понять специфику проблемы, необходимо сказать несколько слов о природе и происхождении самой сети Интернет. Интернет является одним из главных достижений второй половины XX века. Непосредственным предшественником Интернета была компьютерная сеть Министерства обороны США, объединившая в 1969 г. несколько американских университетов и компаний, выполнявших военные заказы, под названием «ARPAnet». Целью создания такой Сети была надежность ее функционирования, например, в случае военных конфликтов. Отсутствие центрального управления обеспечивало бесперебойную передачу информации даже в случае приведения сегмента Сети в негодность (например, в результате ядерного удара). Поскольку Сеть оказалась особенно удобной для оперативного обмена результатами научных исследований, к ней стали подключаться другие компьютеры, в первую очередь различных университетов США. Объем чисто гражданских вопросов, решавшихся через Сеть, постоянно рос, и Министерство обороны США разделило Сеть на две части (одну для военных целей и одну гражданского назначения), соединенные между собой набором технических и программных средств, названным «Internet Protocol» («межсетевой протокол»). Постепенно к Сети стали подключаться частные компании, некоторые из них продавали возможность входа в Сеть всем желающим. Интернет перешел в частные руки. Правительство США перестало его субсидировать и контролировать. С начала 90-х годов Интернет стал лавинообразно распространяться по странам и континентам, включая все новые сети и базы данных. Такие сети приобретают возможность подключения к более крупным сетям, а крупные сети имеют так называемые (meeting point), где они соединяются друг с другом.

В доктрине права существует множество определений сети Интернет. Приведем одно из них. «Интернет («всемирная паутина») – уникальная совокупность локальных, региональных, национальных и международных компьютерных сетей с универсальной технологией обмена информацией между миллионами людей во многих странах. [15, с. 104]».

Защита охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации в сети Интернет. В отношении собственно правовых способов защиты интеллектуальных прав необходимо сказать следующее.

В соответствии со ст. 1250 ГК РФ интеллектуальные права защищаются способами, предусмотренными ГК РФ, с учетом существа нарушенного права и последствий нарушения этого права. Предусмотренные ГК РФ способы защиты интеллектуальных прав могут применяться по требованию правообладателей, организаций по управлению правами на коллективной основе, а также иных лиц в случаях, установленных законом.

Отсутствие вины нарушителя не освобождает его от обязанности прекратить нарушение интеллектуальных прав, а также не исключает применение в отношении нарушителя мер, направленных на защиту таких прав. В соответствии со ст. 1251 ГК РФ в случае нарушения личных неимущественных прав автора их защита осуществляется, в частности, путем признания права, восстановления положения, существовавшего до нару-

шения права, пресечения действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, компенсации морального вреда, публикации решения суда о допущенном нарушении.

В соответствии со ст. 1252 ГК РФ защита исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации осуществляется, в частности, путем предъявления требования:

- 1) о признании права – к лицу, которое отрицает или иным образом не признает право, нарушая тем самым интересы правообладателя;
- 2) о пресечении действий, нарушающих право или создающих угрозу его нарушения, – к лицу, совершающему такие действия или осуществляющему необходимые приготовления к ним;
- 3) о возмещении убытков – к лицу, неправомерно использовавшему результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации без заключения соглашения с правообладателем (бездоговорное использование) либо иным образом нарушившему его исключительное право и причинившему ему ущерб;
- 4) об изъятии материального носителя – к его изготовителю, импортеру, хранителю, перевозчику, продавцу, иному распространителю, недобросовестному приобретателю;
- 5) о публикации решения суда о допущенном нарушении с указанием действительного правообладателя – к нарушителю исключительного права.

В отдельных случаях, предусмотренных ГК РФ, при нарушении исключительного права правообладатель вправе вместо возмещения убытков требовать от нарушителя выплаты компенсации за нарушение указанного права. Компенсация подлежит взысканию при доказанности факта правонарушения. При этом правообладатель, обратившийся за защитой права, освобождается от доказывания размера причиненных ему убытков.

В случае, когда изготовление, распространение или иное использование, а также импорт, перевозка или хранение материальных носителей, в которых выражены результат интеллектуальной деятельности или средство индивидуализации, приводят к нарушению исключительного права на такой результат или на такое средство, такие материальные носители считаются контрафактными и по решению суда подлежат изъятию из оборота и уничтожению без какой бы то ни было компенсации, если иные последствия не предусмотрены настоящим Кодексом.

Оборудование, прочие устройства и материалы, главным образом используемые или предназначенные для совершения нарушения исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, по решению суда подлежат изъятию из оборота и уничтожению за счет нарушителя, если законом не предусмотрено их обращение в доход Российской Федерации.

Если различные средства индивидуализации (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение) оказываются тождественными или сходными до степени смешения и в результате такого тождества или сходства могут быть введены в заблуждение потребители и (или) контрагенты, преимущество имеет средство индивидуализации, исключительное право на которое возникло ранее. Обладатель такого исключительного права может в порядке, установленном ГК РФ, требовать признания недействительным предоставления правовой охраны товарному знаку либо полного или частичного запрета на использование фирменного наименования или коммерческого обозначения.

В случаях, когда нарушение исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации признано в установленном порядке недобросовестной конкуренцией, защита может осуществляться и в соответствии с антимонопольным законодательством.

Для юридических лиц и предпринимателей, нарушающих исключительные права, ст. 1253 ГК РФ предусмотрена повышенная ответственность. Если юридическое лицо неоднократно или грубо нарушает исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и на средства индивидуализации, суд может принять решение о ликвидации такого юридического лица или прекращении деятельности индивидуального предпринимателя по требованию прокурора.

Необходимо констатировать, что российская правовая система, как и правовые системы других стран, пока весьма слабо приспособлена к регулированию большого количества разнородных комплексных правоотношений по поводу охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации и интеллектуальных прав на них (идеальных объектов) в системах сложных электронных коммуникаций, в том числе в сети Интернет.

«Интернет представляет собой информационную супермагистраль, позволяющую каждому быстро найти необходимую информацию, при желании скопировать ее, а также легко передать информацию любого объема, что порождает некоторые правовые проблемы [10, с. 151]...»

Анализ действующего законодательства в области интеллектуальной собственности показывает его ограниченность в вопросе эффективного регулирования и защиты интеллектуальных прав, поскольку его нормы в основном создавались задолго до вступления общества в информационную эпоху, когда, например, авторские произведения, как правило, распространялись на материальном носителе и фиксированным тиражом. В Интернете авторские произведения не имеют материального носителя, а их тираж и территориальная сфера действия являлись неограниченными.

Кроме того, «... в виртуальной среде меняются физические свойства информации и, как следствие, появляются новые юридические особенности и свойства информации как объекта правоотношений [6, с. 238, 239]».

Данное свойство Интернета приводит к многочисленным нарушениям интеллектуальных прав в сети. «Считается, что причиной нарушения авторских прав в Интернете являются глобальность Сети, удобство распространения информации, легкость ее копирования и низкая стоимость передачи, а также недостатки правового регулирования новых отношений, возникающих при использовании объектов авторского права в цифровых сетях [13, с. 62].»

«Отечественные ученые отмечают, что распространение цифровых сетей подорвало основной принцип авторского права – принцип территориальности ввиду невозможности одного государства установить юрисдикцию в отношении правонарушений, совершенных с территории другого государства, обладающего суверенитетом [23, с. 65].»

Таким образом, «...многие подходы, выработанные классическим авторским правом, плохо сочетаются с техническими особенностями функционирования этой сети...[34, с. 16].»

В связи с этим в целях защиты интеллектуальных прав в сети Интернет все большую актуальность приобретают не столько собственно правовые способы защиты, рассмотренные нами выше, сколько правила и способы защиты организационно-технического характера (устройства, программы, технические протоколы передачи данных и различные процедуры), которые в смысле ст. 12 ГК РФ можно считать разновидностью самозащиты права либо иными способами защиты.

Объективные потребности гражданского оборота уже заставили хозяйствующие субъекты обратиться к данным специфическим способам защиты.

«Проблема тиражирования или копирования вынуждает производителей компьютерных программ применять технические средства защиты [3, с. 65].» стр. 65

В соответствии с ч.1 ст. 1299 ГК РФ **техническими средствами защиты** авторских прав признаются любые технологии, технические устройства или их компоненты, контролирующие доступ к произведению, предотвращающие либо ограничивающие осуществление действий, которые не разрешены автором или иным правообладателем в отношении произведения. Техническая защита характеризуется крайне высокой эффективностью применения.

«Под техническими средствами защиты авторских прав (далее DRM) понимают чаще программные, реже программно-аппаратные средства, которые затрудняют создание копий защищаемых произведений (распространяемых в электронной форме) либо позволяют отследить создание таких копий. Обычно DRM сопровождают защищаемые произведения (файлы, диски, программы-оболочки для просмотра), реже – встраиваются в средства воспроизведения (например, mp3-плееры и другие устройства для обработки произведений в цифровых форматах). Недостатком DRM является то, что они, будучи созданными с целью воспрепятствовать неправомерному копированию произведений, зачастую препятствуют и добросовестному их использованию...[9, с. 26].»

В соответствии с ч. 2 ст. 1299 ГК РФ в отношении произведений не допускается:

- 1) осуществление без разрешения автора или иного правообладателя действий, направленных на то, чтобы устранить ограничения использования произведения, установленные путем применения технических средств защиты авторских прав;
- 2) изготовление, распространение, сдача в прокат, предоставление во временное безвозмездное пользование, импорт, реклама любой технологии, любого технического устройства или их компонентов, использование таких технических средств в целях получения прибыли либо оказание соответствующих услуг, если в результате таких действий становится невозможным использование технических средств защиты авторских прав либо эти технические средства не смогут обеспечить надлежащую защиту указанных прав.

Среди множества способов защиты объектов авторского права от незаконного копирования можно выделить предложение В.Б. Наумова о создании web-депозитария. «В России в рамках организации «Информрегистр», которая занимается регистрацией объектов интеллектуальной собственности в Интернете, уже создан подобный web-депозитарий. Наряду с элементами дизайна и программирования здесь регистрируются целые сайты со всеми материалами. Информация со страниц сайтов записывается на лазерный диск с дальнейшим его депонированием в web-депозитарии. Для этого лицо подает письменное заявление о признании авторства с указанием объекта депонирования и его описания. Далее фиксируется дата приема объекта, и оформляется свидетельство о его принятии. Дата депонирования будет доказательством того, что в указанное время заявитель обладал копией объекта [3, с. 66].»

Распространен способ защиты в виде интерактивного механизма активации программного обеспечения, когда лицо, правомерно обладающее программой, должно пройти регистрацию на web-странице разработчика. После этого владельцу прав на компьютерную программу выдается код активации.

В настоящее время эффективно используется внедрение в файлы специальных цифровых кодов определенного формата («водяных знаков»), содержащих дополнительную информацию о правообладателе, скрытую от посторонних. При визуальном рассмотрении не видно закодированные обозначения – имени автора, года издания, знака авторства. «Водяные знаки» и «кэш-код» (кэш-код – числовой результат фиксированного размера, полученный посредством применения необратимой математической функции к произвольному набору данных, применяемый для защиты подлинности файла) устойчивы к любым операциям с изображением. При применении определенного программного средства можно доказать, что файлы содержат информацию, указывающую на лицо, ее записавшее.

Нельзя не отметить, что «... с целью удостоверения или распознавания документа применяют технологию кодирования информации. Эта технология используется для обеспечения передачи произведений по сетям, предотвращая доступ к ним пользователей, не имеющих соответствующего разрешения (ключа). Декодирующий ключ предоставляется после оплаты [3, с. 66].»

Технологии, обеспечивающие движение к информационному обществу, подтвердили, что такими регулирующими нормами могут быть в том числе правила организационно-технического характера (технические протоколы передачи данных и всякого рода процедуры, согласованные и применяемые организациями, работающими в соответствующей отрасли). Такие правила технического характера применяются не только

вместе с соответствующими им юридическими нормами, но и очень часто (в отсутствие разработанной нормативной базы) – вместо них. Причем в рассматриваемой здесь сети Интернет применение организационно-технических норм характеризуется исключительно высоким, почти абсолютным уровнем эффективности.

В самом деле, исполнение юридической нормы обусловлено многочисленными факторами, в том числе субъективного характера. Например, соблюдение юридического запрета обеспечивается, среди прочих средств, возможностью уголовного (или иного) преследования и наказания. Легко видеть, что часто такие запреты или обходятся, или прямо нарушаются, невзирая на возможные санкции. В случае же ненадлежащего соблюдения организационно-технических норм (протоколов, алгоритмов и т.п.) становится невозможным достижение той или иной цели, ради которой такие нормы были разработаны...

Приведенный пример подтверждает, что юридические методы регулирования не всегда являются не только единственно возможными, но даже более эффективными, оптимальными для применения [1, с. 66].

Проблема защиты интеллектуальной собственности в сети Интернет на пути к информационному обществу становится все более и более актуальной. Собственно правовых способов такой защиты (которые также претерпевают серьезные изменения) на сегодняшний день гражданскому обороту очевидно не достаточно, поэтому все большее значение приобретают технические (программные и программно-аппаратные) способы недопущения и пресечения нарушений интеллектуальных прав в Интернете.

ЛИТЕРАТУРА

1. Войниканис Е., Якушев М. Информация. Собственность. Интернет. М., Волтерс Клувер, 2004, с. 66.
2. Дозорцев В.А. О мерах по развитию рынка интеллектуальных продуктов // Интеллектуальные права: Понятие. Система. Задачи кодификации. М., 2003.
3. Иванилова Л. Особенности регулирования правового режима программного обеспечения в Интернете. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, 2007, № 6, стр. 62.
4. Калятин В.О. Правовые проблемы использования произведения в сети // Информационное право. 2005. № 1, с. 16.
5. Колесников А.П. Справочник по вопросам охраны интеллектуальной собственности. Изд. 3-е. М., 2005.
6. Копылов В.А. Информационное право: учебник. М.: Юрист, 2002.
7. Лебедева Н. Особенности правового регулирования интеллектуальной собственности в Интернете. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, № 5, 2007.
8. Липчик Д. Авторское право и смежные права: Пер. с фр. М., 2002.
9. Нейман Л., Колоколов Н. Правовые основы DRM в России. // Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права, № 5, 2007, стр. 26.
10. Носова И.А., Козадеров Н.П. Программное обеспечение: правовые проблемы, пути их решения. – М.: Компьютер Пресс, 1998, с. 151.
11. Подшибякин А.С. Доменное имя в сети Internet как средство индивидуализации юридических лиц и производимых ими товаров, работ и услуг. // Сборник межрегиональной научно-практической конференции «Молодежь XXI века – будущее российской науки», Ростов-на-Дону, 2004, с. 28–31.

ВЛИЯНИЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА НА ДИНАМИКУ КОНЕЧНОГО ПРОДУКТА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

РУДАЯ Ю.Н.

Азово-Черноморская государственная агроинженерная академия,
ассистент кафедры экономики и управления, e-mail: juliarudaya@mail.ru

В статье анализируется состояние отрасли молочного скотоводства в Южном федеральном округе. Используются производственные функции в оценке степени влияния технического прогресса на конечный продукт отрасли.

Ключевые слова: сельское хозяйство; технический прогресс; производственная функция; предельный продукт

Коды классификатора JEL: Q16

Проблема оценки степени влияния факторов производства на конечный продукт является крайне актуальной. Одним из основных факторов, оказывающим воздействие на результаты производства, является технический прогресс.

В статье с помощью производственной функции Кобба-Дугласса и двух её модификаций: функции Р. Солоу и функции Я. Тинбергена проведена оценка степени влияния технического прогресса на конечные результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий Южного федерального округа. Проанализировано современное состояние молочного скотоводства как одной из наиболее проблемных отраслей отечественного сельского хозяйства.

В России скотоводством занимаются повсеместно. Наибольшее поголовье крупного рогатого скота находится в Уральском (18,9%), Центральном (10,9%), Поволжском (14,6%), Западно-Сибирском (13,2%), Северо-Кавказском (14,5%) экономических районах, где сосредоточено 72% всего поголовья, производится 77% молока и 78% мяса.

В регионах наблюдается ситуация аналогичная той, которая сложилась в отечественном молочном скотоводстве в целом по стране. Наименьшее снижение производства отмечено в Приволжском и Южном федеральных округах, где валовой надой в 2007 году составил 10610,1 и 5260,2 тыс. тонн, что на 26,7% и 31,5% меньше дореформенных показателей, [3]. Производство молока за годы реформ по отдельным федеральным округам сократилось почти в два раза. Наибольшее снижение производства произошло в Дальневосточном федеральном округе. Надой молока в регионе в 2007 году уменьшился до 583,1 тыс. тонн, в то время как в 1990 году этот показатель превышал 1571 тонну. Значительное сокращение производства наблюдалось в Центральном и Северо-Западном федеральных округах, уровень производства молока в 2007 году составил 43,1% и 44,7% от уровня 1990 года соответственно.

Снижение объёмов производства обусловлено тем обстоятельством, что поголовье молочного стада на протяжении нескольких последних лет стремительно сокращается, а медленно растущая продуктивность не в состоянии сдержать темпов снижения валового надоя молока.

Следует отметить, что сокращение поголовья коров по федеральным округам России происходит неравномерно. В 2007 году сохранилась тенденция предшествующих лет снижения удельного веса поголовья скота в Центральном и Уральском Федеральных округах при незначительном его увеличении в Сибирском и Южном (1852,9 и 1994,6 тыс. голов).

Южный федеральный округ, несмотря на благоприятные условия, которые позволяют занять лидирующие позиции в отрасли молочного скотоводства (наличие пастбищ, погодные условия, обеспечивающие продолжительное лагерное содержание животных и т.д.) занимает четвёртое место среди регионов как по размерам молочного стада, так и по производству молока. По данным статистики поголовье коров на 1 января 2006 г. насчитывало 1819,5 тыс. голов, что составило 97% от аналогичных показателей на 1 января 2005 г. [3]. И хотя в 2006 и 2007 годах наблюдался рост этого показателя, в 2007 году численность молочного стада не превысила 65% от уровня 1990 года. Необходимо отметить, что данный показатель различается по областям ЮФО.

Наименьшее снижение поголовья коров за годы реформ произошло в Краснодарском крае, который является лидером по производству высокорентабельной молочной продукции в округе. В крае имеет место наименьшая по округу доля поголовья скота, находящегося в хозяйствах населения (32,2%), остальное же поголовье сосредоточено на крупных молочных комплексах и фермах, крупных и средних сельскохозяйственных предприятий насчитывается около 600.

По производству молока в Южном федеральном округе после Краснодарского края второе место занимает Ростовская область, уступая по валовому надоя почти в два раза при практически равных климатических и географических условиях. Данный разрыв обусловлен, прежде всего, тем, что в отличие от Краснодарского края, где основное поголовье сосредоточено в крупных сельскохозяйственных организациях, в Ростовской области наблюдается обратная ситуация: более 70% поголовья молочного стада содержится в хозяйствах населения. При этом поголовье коров в сельскохозяйственных организациях в 2007 г. по сравнению с предыдущим годом уменьшилось на 4,3% и составило 53,3 тыс. гол. В хозяйствах населения и крестьянских (фермерских) хозяйствах наблюдается обратная ситуация, там доля в общей структуре выросла с 70,1% до 70,5% от поголовья в хозяйствах всех категорий и с 7,5% до 8,3% соответственно. Однако в абсолютном выражении в последние годы наблюдается сокращение поголовья в личных подсобных хозяйствах с 206,8 тыс. голов в 2001 г. до 178,2 тыс. в 2007 г. при одновременном росте этого показателя в крестьянских (фермерских) хозяйствах до 21 тыс. коров.

В Ростовской области производство молока в 2006 г. составило 872,8 тыс. тонн, по сравнению с уровнем 1990 года этот показатель снизился более чем на 47%. В 2007 году наблюдался небольшой его рост до 884 тыс. тонн, однако, вернуться к дореформенным показателям удастся не скоро. Валовое производство молока в сельскохозяйственных организациях сократилось с 15,3% до 13,5% от общего объёма и составило 123,6 тыс. тонн. Одновременно выросло производство в хозяйствах населения с 683,4 до 712 тыс.т. Аналогичная ситуация наблюдается и в крестьянских (фермерских) хозяйствах, доля молока в которых увеличилась с 7,4% до 8,4% и составила 76,9 тыс.т. Выручка от реализованного молока в Ростовской области меньше чем в среднем по стране, что обуславливает рентабельность на уровне 11%, в то время как данный показатель по России превышает 13%. Подобная тенденция присуща большинству регионов Южного федерального округа.

Сложившаяся в отечественном молочном скотоводстве ситуация объясняется рядом причин: сокращением государственной поддержки и удорожанием кредитных ресурсов; опережающим ростом цен на корма по сравнению с ценами на молоко; ростом импорта молока и молочных продуктов; высоким уровнем технической изношенности оборудования на молочных фермах, что делает работу на них трудоёмкой и малопривлекательной. В Южном Федеральном округе наблюдается процесс старения основных фондов. Этот процесс затрагивает как оборудование, так и производственные помещения.

Доля реконструированных помещений в общем объёме очень мала. Оборудование практически не обновляется. Наблюдается тенденция старения машин и оборудования. Обновление технических средств не превышает 3%, вместо необходимых по нормативам 10 – 15%. Более половины всего оборудования для доения коров приходится на предприятия Краснодарского края. Большинство предприятий остальных регионов округа не обеспечено высокопроизводительным оборудованием. Основной объём поголовья обслуживается морально и физически устаревшими доильными установками, срок эксплуатации которых превышает 10 лет,

[4, с. 23-24]. Более половины всего производимого в округе молока выдается вручную, в то время как при доении в доильных залах затраты труда на доение одной коровы сокращаются с 82 до 6 человеко-часов, (табл. 1).

Таблица 1

Состояние механизации отрасли молочного скотоводства ЮФО

Наименование показателей	Количество			Срок эксплуатации, лет			
	Всего	в т.ч. импортное		1-3	3-5	5-7	7-10
		всего	поступившие в 2006г.				
Фермы и комплексы, всего шт.	1685	17	-	23	14	207	1270
в т.ч. реконструированные	133	9	-	25	12	26	44
Обслуживаемое поголовье, тыс. скотомест	815,8	11,8	3,2	6,2	14,6	117,6	483,5
Оборудование для доения коров, всего шт., в т.ч.	3396	71	54	112	171	443	1041
Доильные залы всего, в т.ч.	172	28	11	24	34	19	55
«Тандем»	42	-	-	2	2	-	19
«Елочка»	56	15	5	1	18	19	8
«Параллель»	71	10	3	20	14	-	28
«Карусель»	3	3	3	1	-	-	-

Состояние материально-технической базы молочного скотоводства отрицательно сказывается на конечных результатах не только отрасли, но и всего сельского хозяйства. Чтобы оценить и сравнить степень влияния технического прогресса на конечные результаты сельскохозяйственного производства проанализируем основные показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий Южного федерального округа.

Для этого используем производственную функцию Кобба-Дугласа с переменными факторами производства – трудом и капиталом: $Q = AL^{\alpha} K^{\beta}$ ($\alpha+\beta=1$), и две её модификации – функцию Р. Солоу: $Q = AL^{\alpha} K^{\beta}$ ($\alpha+\beta \neq 1$) и функцию, предложенную Я. Тинбергеном $Q = A_0 L^{\alpha} K^{\beta} e^{\gamma t}$, где Q – конечный продукт сельского хозяйства, L – численность занятых, K – основной капитал, α и β – частные эластичности выпуска по труду и капиталу, представляющие процентное изменение предельного продукта труда и капитала, соответственно, [2, с. 59].

Для нахождения параметров A , α , β производственную функцию приводят к линейному виду путем логарифмирования: $\ln(Q) = \ln(A) + \alpha \ln(L) + \beta \ln(K)$. Искомые параметры определяются с помощью линейного регрессионного анализа по методу наименьших квадратов.

Для статической модели обычно принимается равенство $\alpha+\beta=1$. Но для динамической функции такое условие слишком жестко. Производственная функция Р. Солоу не налагает такие сильные ограничения на сумму коэффициентов эластичностей факторов производства как функция Кобба-Дугласа или Я. Тинбергена, поэтому с её помощью можно оценить уровень отдачи от масштаба производства, что выражается следующим образом:

- $\alpha+\beta < 1$ – убывающая отдача от масштаба, при которой средние издержки растут;
- $\alpha+\beta = 1$ – постоянная отдача от масштаба производства, при которой средние издержки остаются неизменными, производственная функция линейно однородна, её рост пропорционален росту затрачиваемых ресурсов;
- $\alpha+\beta > 1$ – возрастающая отдача от масштаба, характеризуемая снижением средних издержек и отражающая рост общей эффективности производственных факторов в динамике, [1, с. 41].

Я. Тинберген ввел в функцию Кобба-Дугласа в явном виде дополнительный источник изменения производительности, который назвал повышением эффективности. Он сформулировал утверждение, согласно которому производственная функция может меняться, то есть при постоянных объемах используемых факторов объем выпуска увеличивается: $Q = A_0 L^{\alpha} K^{\beta} e^{\gamma t}$, где $e^{\gamma t}$ – кинетическая компонента. Я. Тинберген ввел в функцию Кобба-Дугласа величину, отражающую влияние технического прогресса в виде экспоненциальной компоненты $e^{\gamma t}$, где e – основание натурального логарифма; γ – темп технического прогресса, t – время

в годах. Производственная функция такого рода представляет собой простейший вид динамической производственной функции. Логарифмическое дифференцирование этой функции дает выражение:

$$q = \alpha q_t + \beta q_k + \gamma,$$

где q - среднегодовой прирост национального продукта, q_t - прирост труда, q_k - прирост капитала, γ - прирост национального продукта, обусловленный научно-техническим прогрессом, [1, с. 109 – 110].

В качестве исходного материала для расчетов использовались официальные данные Федеральной службы государственной статистики за период с 2000 по 2006 гг. [3]. Все показатели были взяты в неизменных ценах в расчете на единицу земельной площади, на 1 га угодий, (табл. 2).

Для оценки достоверности регрессивной модели фактическому объему выпуска рассчитывается коэффициент множественной детерминации R^2 . Он оценивает, насколько полученные коэффициенты могут адекватно отражать производственный процесс. Данный показатель изменяется в пределах $0 < R^2 < 1$. Чем меньше показатель отличается от единицы, тем более достоверно модель отражает существующие в производстве зависимости. Достоверная регрессионная модель должна объяснять не менее 80% вариаций зависимой переменной, т.е. значение R^2 не должно быть меньше 0,8.

Таблица 2

**Фактическое производство, численность работников,
стоимость основного капитала в сельском хозяйстве по регионам ЮФО**

Показатели	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ЮФО							
Конечный продукт (млн. руб.)	73,1	80,8	107,6	101,0	129,1	151,2	153,3
Основные фонды (млрд.руб.)	10989	1276	1461	1745	1884	2210	2371
Численность занятых (тыс.чел)	1928	1875	1827	1774	1653	1678	1642
Площадь сельхозугодий (млн.га)	30,5	29,7	28,9	29,0	28,2	27,3	25,9
Ростовская область							
Конечный продукт (млн. руб.)	12,7	15,2	21,0	19,0	26,5	30,8	31,7
Основные фонды (млрд.руб.)	189,7	234,0	271,7	344,2	373,8	415,0	462,5
Численность занятых (тыс.чел)	339,8	339,2	333,5	318,5	315,7	303,8	293,7
Земельная площадь (тыс.га)	6,2	6,1	6,0	5,9	5,7	5,5	5,3
Краснодарский край							
Конечный продукт (млн. руб.)	33,9	36,3	46,1	44,6	57,0	65,3	67,4
Основные фонды (млрд.руб.)	320,2	357,3	401,3	471,5	550,7	695,8	711,5
Численность занятых (тыс.чел)	479,9	483,3	483,8	446,9	423,7	414,6	388,6
Земельная площадь (тыс.га)	3,7	3,6	3,6	3,6	3,5	3,4	3,3
Ставропольский край							
Конечный продукт (млн. руб.)	11,5	12,6	19,5	16,2	20,7	29,0	27,4
Основные фонды (млрд.руб.)	135,1	157,7	170,1	205,7	213,7	237,7	263,7
Численность занятых (тыс.чел)	292,6	269,8	224,2	232,1	217,8	225,6	223,8
Земельная площадь (тыс.га)	4,7	4,7	4,6	4,6	4,6	4,5	4,2
Волгоградская область							
Конечный продукт (млн. руб.)	7,0	7,7	9,9	10,7	13,1	15,1	15,5
Основные фонды (млрд.руб.)	124,7	150,5	182,5	233,1	249,1	267,7	300,7
Численность занятых (тыс.чел)	215,9	208,3	207,5	212,9	209,4	213,7	209,4
Земельная площадь (тыс.га)	6,2	6,0	5,8	5,7	5,5	5,3	5,2

Достоверность модели определяет значение квадрата регрессионных остатков. Чем меньше сумма квадратов остатков, тем достоверней уравнение регрессии. Критерий Дарбина – Уотсона DW позволяет оценить наличие автокорреляции, т.е. взаимосвязи последовательных элементов временного ряда в модели. Границы значения критерия Дарбина-Уотсона изменяются в диапазоне от нуля до четырех. В случае отсутствия автокорреляции критерий DW=2.

Для оценки степени влияния факторов производства на конечный продукт сельского хозяйства была использована программа ПФ lite v 2.2 beta release, которая позволяет вести расчет параметров для нескольких видов производственных функций.

Результаты анализа экономического роста в сельском хозяйстве в 1991-2006 гг., полученные с помощью названной производственной функции, представлены в таблице 3.

Полученные результаты являются достаточно достоверными: коэффициент детерминации в большинстве моделей превышает 0,8, что отражает их способность представить в модели адекватно производственный процесс.

Динамика конечного продукта различается по регионам округа. Хотя в оценке технического прогресса использовались три производственные функции, все они демонстрируют одинаковые результаты в названной тенденции и полученных измерениях конечного продукта.

Коэффициент эффективности технологии $A=1,5147$ в функции Р.Солоу для сельскохозяйственных пред-

приятый Краснодарского края превышает аналогичные показатели по другим регионам и свидетельствует об эффективности применяемого нового оборудования. Сумма частных эластичности по труду и капиталу больше 1 ($\alpha + \beta = 2,43$), что свидетельствует о возрастающей отдаче от масштаба производства.

Таблица 3

Оценка технического прогресса в сельском хозяйстве ЮФО

Функция	R ² - коэффициент детерминации	S - квадрат регрессионных остатков	DW
Южный Федеральный Округ			
$Q = 0,0069 * K^{1,0141} * L^{-0,7668}$	0,88	0,59	2,68
$Q = 0,0475 * K^{1,0381} * L^{-0,0381}$	0,92	0,65	3,04
$Q = 1,5784 * K^{0,4737} * L^{0,05263} * e^{0,0907 * t}$	0,96	0,62	3,14
Ростовская область			
$Q = 0,0847 * K^{0,9831} * L^{0,0866}$	0,84	0,71	1,46
$Q = 0,108 * K^{0,9187} * L^{0,0813}$	0,74	0,89	1,35
$Q = 0,1066 * K^{0,9112} * L^{0,0888} * e^{0,01155 * t}$	0,88	0,64	1,48
Краснодарский край			
$Q = 1,5147 * K^{1,0388} * L^{1,3866}$	0,99	2,97	3,34
$Q = 0,2413 * K^{0,8756} * L^{0,1244}$	0,98	3,03	3,57
$Q = 13,7427 * K^{0,2303} * L^{0,7698} * e^{0,1197 * t}$	0,97	2,22	3,18
Ставропольский край			
$Q = 0,0127 * K^{1,3206} * L^{-0,2544}$	0,90	0,87	2,74
$Q = 0,0112 * K^{1,3099} * L^{-0,3099}$	0,89	0,87	2,70
$Q = 0,2479 * K^{0,8022} * L^{0,7978} * e^{0,07787 * t}$	0,96	0,65	3,04
Волгоградская область			
$Q = 0,055 * K^{1,0093} * L^{0,0429}$	0,84	0,34	2,77
$Q = 0,0433 * K^{1,0129} * L^{-0,0129}$	0,82	0,34	2,67
$Q = 0,1093 * K^{0,8738} * L^{0,1262} * e^{0,0235 * t}$	0,90	0,34	2,92

Значение компоненты технического прогресса $e^{0,1197 * t}$ в функции Я.Тинбергера свидетельствует о том, что около 12% прироста конечной продукции в сельском хозяйстве Краснодарского края обеспечивается техническим прогрессом, в то время как в Южном федеральном округе этот показатель не превышает 9%.

В то же время в целом по округу коэффициент эффективности технологии характеризуется крайне низким значением, а сумма коэффициентов частной эластичности по труду и капиталу в функции Р. Солоу меньше 1, что характеризует отрицательный эффект масштаба.

Отрицательное значение предельного продукта труда в производственных функциях свидетельствует, что предприятия стремятся увеличить объем производства за счет использования большего количества труда. Без переоснащения производства и использования новых технологий, по закону убывающей предельной производительности, последовательное увеличение переменного ресурса, при неизменности других, ведет к убывающей отдаче данного фактора, то есть к снижению предельного продукта или предельной производительности труда.

Таким образом, с учетом сложившихся условий прогноз дальнейшего развития сельского хозяйства нельзя назвать оптимистическим. По приведённым расчётам, без принятия кардинальных мер, в число которых входит инновационное развитие производства и поддержка сельского хозяйства правительством, отрасль в ближайшее время будет развиваться невысокими темпами, что затруднит ее выход из кризисной ситуации. Главными направлениями увеличения сельскохозяйственной продукции являются дальнейшая интенсификация отрасли, повышение продуктивности, внедрение прогрессивных технологий и постепенное повышение технической оснащённости предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Браун М. Теория и измерение технического прогресса. М.: Статистика, 1971.
2. Германова О.Е., Черкасова Т.П. Математические модели в экономике. Ростов н/Д.: Изд-во СКАГС, 2007.
3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики / Центральная база статистических данных. <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>
4. Технологическое и техническое обеспечение молочного скотоводства. Состояние, стратегия развития: Рекомендации. М.: ФГНУ «Росинформагротех», 2008.

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ – НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ ЭФФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГА

САВЧЕНКО Д.А.

ЮФУ, кафедра экономики и менеджмента, аспирант, e-mail: sda@161.ru

В статье раскрывается методический подход к исследованию конкурентной среды предприятия, определен ряд характеристик конкурентов, предполагающих оценку ассортимента, ценовой политики и объема продаж.

Ключевые слова: исследование конкурентной среды; методический подход; объем продаж, посещаемость, ассортимент, ценовая политика конкурента

Коды классификатора JEL: M 31

Одним из важных условий осуществления политики эффективного маркетинга является исследование проблем конкуренции. Качество результатов исследования напрямую зависит от правильного выбора методов их проведения. Наряду с использованием стандартных методик представляется эффективным применение методического подхода, разработанного автором с целью проведения экономико-статистического исследования конкурентной среды организации.

Понятие «конкуренция» имеет различные трактовки в зависимости от позиций, занимаемых учеными. Так, по мнению неоклассиков, конкуренция есть борьба за экономические ресурсы, за утверждение устойчивой ниши на рынке. Ученые данного направления считали, что главное в конкурентной борьбе – внедрение нововведений, «созидающее разрушение» отжившего; сама же конкуренция вовсе не идеал, технологический прогресс нередко обеспечивает монополия [6, с.184].

Представители неолиберального направления при рассмотрении процесса конкуренции делали упор на роль информации, которая осуществляется через движение цен, связывает производителей и потребителей.

Объясняя, почему сокращение предложения приводит к росту цен, А. Смит ссылался на конкуренцию, которая «сейчас же начнется» среди покупателей; когда предложение слишком велико, цена будет падать тем ниже, чем больше конкуренция между продавцами «или смотря по тому, насколько важным окажется для них быстрее сбыть этот товар» [5, с.175-176].

Авторитетные ученые-экономисты утверждают, что «сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономики двух главных совокупностей – предприятий и домохозяйств. Когда на конкретном рынке находится большое число покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не может предъявить спрос или предложение на такое количество продукта, которого было бы достаточно, чтобы заметно повлиять на цену» [3].

Таким образом, понятие «конкуренция» имеет свою историю и является производным от понятия «конкурент». Конкурент (от лат. *concurrēns* – состязающийся) – лицо, группа лиц, фирма, предприятие, соперничающие в достижении идентичных целей, в стремлении обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке.

Под «конкурентной средой» в статье подразумевается сегмент рынка, на котором функционирует компания и ее непосредственные конкуренты. В настоящее время эволюционные процессы развития рынков позволяют предугадать и изменения в поведении конкурентов. По мнению ученых экономистов, «на начальном этапе быстрый рост рынка позволяет увеличивать объемы продаж всем его участникам; однако по мере его насыщения при условии, что поставщики наращивают выпуск продукции, борьба за покупателя обостряется, нередко принимая чрезвычайно жестокие формы» [1, с. 192]. Для достижения успеха в этой жесткой борьбе становится актуальным изучение потребителей посредством опросов, анкетирования или дорогостоящих маркетинговых исследований. В современном маркетинге все более весомое место занимает проблема изучения конкурентной среды, поскольку только на основе достаточно детальной информации о поведении конкурентов возможно проведение маркетинговых исследований, обоснованный выбор маркетинговой стратегии компании. Классическая концепция маркетинга ориентирована на покупателя. Так, в известной концепции Ф. Котлера не затрагивается проблема поведения конкурентов [2]. В связи с этим большинство маркетологов изучают в основном «конечного покупателя», порой забывая про конкурентов.

В случае, когда классическая трактовка включает в себя фактор покупателей, расширяя тем самым концепцию «4Р», снова не учтенным остается фактор конкуренции. На российском рынке с его собственной трактовкой конкуренции и самого маркетинга нельзя не учитывать конкурентный фактор. Компании, которые в недалеком прошлом занимали ничтожные доли рынка, очень быстро становятся значимыми, увеличивая свою долю на рынке. Развитие конкурента может происходить непредсказуемо и в краткий срок. В связи с этим необходимо обозначить проблему, которая стоит как перед руководителями предприятий, так и перед менеджерами в области маркетинга: как спрогнозировать изменения ситуации в отрасли через год или через несколько лет. Для ответа на поставленный вопрос необходимо достаточно подробное и постоянное изучение конкурентов. Изучение конкурентов необходимо не только для долгосрочных предсказаний, но и для обладания полной, качественной информацией об оперативной «расстановке сил» на том или ином рынке.

Для подробного изучения конкурентов необходимо определиться с типом рынка, на котором работает организация. Традиционно экономисты выделяют четыре типа рынков. Рынок «чистой» конкуренции состоит

из множества продавцов и покупателей подобного товара. Рынок монополистической конкуренции состоит из множества покупателей и продавцов, совершающих сделки не по единой рыночной цене, а в широком диапазоне цен. Наличие диапазона цен объясняется способностью продавцов предложить покупателям разные варианты товаров. Олигополистический рынок состоит из небольшого числа продавцов, весьма чувствительных к маркетинговым стратегиям друг друга. При «чистой» монополии на рынке всего один продавец. Продукция, которая выпускается, не имеет замены. Важным представляется дифференциация инструментальных возможностей в исследовании разнообразных модификаций рыночной среды. Рассмотрим методы, наиболее эффективные в исследовании рынка чистой конкуренции.

Качество информации при изучении конкурента является основной «проблемой» маркетолога. Если обратиться в отдел статистики с целью получения информации о компании конкурента, то вероятность получения достоверных данных ничтожна. Связано это, прежде всего, с нежеланием большинства компаний предоставлять достоверные данные в связи с уходом от налогообложения.

В статье излагается методический подход, основанный на первичной информации о конкуренте, которая должна быть подготовлена в ходе самостоятельных наблюдений специальными службами и отделами заинтересованных компаний. Автором предлагается набор характеристик, которые многократно апробированы в практике оценки конкурентов. Подобный набор позволяет дать реальную картину поведения конкурентов на рынке. Как показывает опыт, наиболее информативны следующие характеристики: проходимость/посещаемость покупателем конкурента; объем продаж; число «новых» конкурентов.

Для расчета предлагаемых показателей используется новый методический подход к сбору первичной информации о пересекающейся номенклатуре; «ценовом» уровне конкурента. Рассмотрим содержание первичных показателей и методические подходы к подготовке исходной информации для них.

Параметр оценки проходимости\посещаемости покупателем конкурента позволяет получить ряд ключевых показателей, которые имеют определенную специфику применения в зависимости от той или иной сферы. Используя параметр «проходимости\посещаемости», можно косвенно вычислить объем продаж конкурента в натуральном выражении, а также определить долю реальных покупок от количества посетителей конкурента. «Проходимость\посещаемость» покупателей конкурента определяется на основе непосредственного наблюдения за магазином, салоном, отделом и т.п. Получаем количественный показатель. К примеру, число посетителей составляет 5 человек в день. За месяц получим - $5 \cdot 30 = 150$ человек. Продажу конкурента будем отмечать этими количественными параметрами. Например, если из 150 посетителей 13 человек совершили покупки за месяц, то отношение реальных продаж к проходимости будет равным 8,7% ($13/150 \cdot 100\%$). Сравнив показатели конкурента с показателями своей компании за один и тот же период, мы можем получить только лишь косвенные характеристики, которые, однако, могут нам дать почву для более глубоких исследований. Если отношение реализации продукции к посещаемости салона у конкурента выше, чем у компании, которая проводит исследование, то следует говорить о:

- неудачном ассортименте продукции конкурента;
- «затоваривании» продукции;
- хорошей рекламе при отсутствии предложения;
- более высокой цене продукции конкурента и др.

Если собрать информацию об объеме продаж и посещаемости торговой сети своей организации и конкурента в целом по рынку, можно вычислить долю посещаемости и реализации товара каждого конкурента, а в ряде случаев и сектора рынка в целом. В результате обобщения данных можно получить наглядную картину того, где, на каком участке или на каком отрезке выигрывает тот или иной конкурент, и оперативно внести корректировки для достижения необходимого результата.

Данный показатель, по мнению автора важен, поскольку носит справочный характер. Его использование в ряде случаев помогает уточнить направление для более глубокого исследования, а способ применения очень прост и малозатратен.

Следующий показатель позволяет оценивать собственные объемы продаж, сравнивать плановые показатели с фактическими и таким образом прогнозировать динамику продаж.

Рассмотрим практические примеры пополнения информации, которую можно извлекать из сведений об объемах продаж. В данном случае нами использовались данные о продажах и посещаемости в течение одной недели обувного салона. Приняты следующие условия наблюдений:

- время работы: данные снимаются за каждый час;
- продажа: реальная продажа количества пар обуви в час;
- посещаемость: посещаемость торговой точки.

Используя вышеперечисленные показатели, можно провести сравнительную оценку деловой активности торговой точки в зависимости от временных параметров торговли.

Составление простой таблицы позволит выявить «пиковые» часы работы по каждому дню недели, месяца, года и т.п. (в зависимости от целей). Это, в свою очередь, необходимо для распределения рабочего времени, частоты завоза ассортимента, планирования рекламных мероприятий, выявления «провальных» часов работы по дню, неделе и т.п. Полученные данные могут способствовать повышению реализации товара в «провальные» часы при помощи маркетинговых инициатив или рекламных акций.

Проиллюстрируем практику использования полученной информации (рис. 1). Максимальная реализация обуви проходит с 15 до 19 часов. Для графического изображения динамики продаж, автором были использованы первичные статистические данные, которые получены за один день работы магазина. Естественно, при увеличении временного отрезка наблюдения (неделя, месяц, год) результаты могут быть иными.

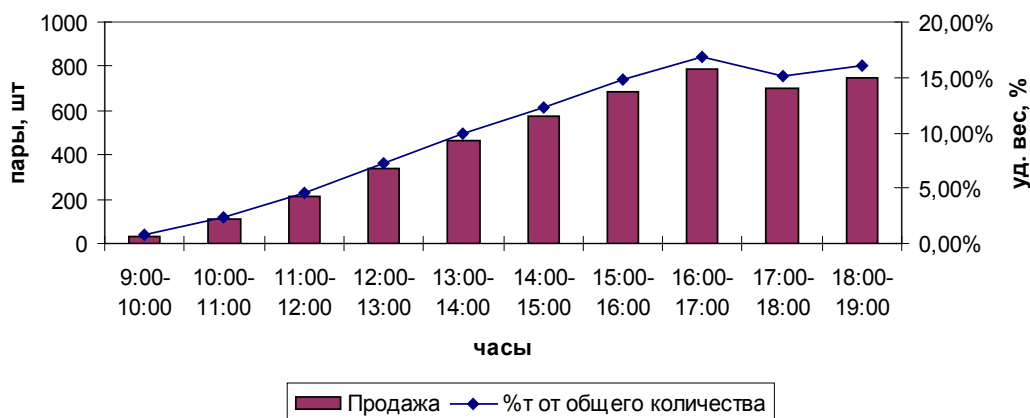


Рис. 1. Распределение объема продаж за неделю по часам работы

В результате исследования было выявлено, что в воскресенье реализация обуви в вечерние часы, а именно после 17-00, снижается. Это результат снижения покупательской активности в выходной день: люди совершив свои покупки, отправляются отдыхать. По итогам исследования рабочий день в выходные дни был сокращен, издержки снижены, в результате этих действий объем реализации остался на прежнем уровне.

Далее целесообразно рассмотреть методику сбора информации о новых конкурентах. Предлагаемая нами форма № 1 предназначена для сбора информации о конкуренте, вновь появившемся на рынке. Разработанная схема позволяет получить информационные данные о конкуренте по следующим параметрам:

- общая информация о конкуренте (наименование, адрес, торговая площадь салона, часы работы);
- основное направление работы салона по видам обуви (женская, мужская, детская);
- торговые марки поставщика (является ли магазин монобрендовым или конкурент представляет большое количество торговых марок);
- свежесть и новизна ассортимента (позволяет выяснить насколько конкурент следует моде, насколько он платежеспособен при заказе обуви из новых коллекций);
- уровень цен, на основе которых возможно сегментировать конкурента (позволяет первоначально определить, на какую целевую аудиторию работает конкурент).

При постановке каких-либо других целей, в предложенную форму можно внести изменения. Преимущество данной схемы рассматривания нового конкурента состоит в простоте заполнения, достаточной точности и достоверности информации. Необходимая точность обусловлена тем, что указанные в форме данные являются результатом непосредственного наблюдения, что обеспечивает открытость и объективность полученных сведений.

Следующий этап работы нацелен на изучение конкурента в части ассортимента его товара. Сбор информации о пересекающейся номенклатуре достаточно актуален. Это обусловлено тем, что большая часть покупателей сравнивает цены. А в большинстве случаев салоны, магазины, реализующие однотипный товар, располагаются в непосредственной близости друг от друга. Предлагаем форму № 2, разработанную для рассмотрения следующих параметров:

- наименование конкурента (позволяет относить конкурента к той или иной группе, однородной сети или какому-либо кластеру);
- торговая марка (характеристика сравниваемого товара, например, телефон «Nokia», конфеты «Полет»);
- ассортиментная группа (используется при условии широкой дифференциации продукции);
- артикул (точная характеристика вашего товара и товара конкурента);
- цена конкурента (основная цель данной формы);
- цена салона (розничная или оптовая цена, за которую продается товар).

Форма № 2 помогает определить тактические действия конкурентов, своевременно отреагировать на них. Используя результаты формы можно прибегнуть к применению разного рода тактик множества магазинов одной торговой сети, которые будут объединены единым брендом и стратегией компании. Основным минусом данной формы является требование от работника высоких компетенций в части возможной номенклатуры реализуемого товара. Полученная в этом случае информация является результатом «партизанского» маркетинга.

Когда информация о подобной номенклатуре конкурента собрана, обработана и структурирована, необходимо обратить внимание на «ценовой» уровень конкурента. Другими словами – ценовую нишу конкурента. Под понятием «ценовой фон» будем понимать общий уровень цен на номенклатуру конкурентов. Сбор подобной информации предлагается проводить, используя форму № 3. Приведенная форма служит получению дополнительной информации для более углубленного анализа конкурентов в разрезе:

- торговых марок, которые пересекаются;
- ассортиментных групп;
- конкурентов;

- наценок: когда себестоимость продукции одинакова, наценку несложно посчитать;
- сегментов рынка и выполняемых стратегий.

Следует обозначить особую сложность заполнения данной формы, поскольку для работы с ней исследователь должен обладать аналитическим складом ума в сочетании с высокими компетенциями в области специфики ассортимента товара. В данном случае «игнорирование цен конкурентов и их ценовых стратегий недопустимо, ибо не позволяет оперативно отреагировать на происходящие изменения» [4, с.208].

Таким образом, методический инструментарий, разработанный для проведения экономико-статистического исследования конкурентной среды, позволяет при малых затратах получить довольно достоверную информацию о конкуренте, которая может быть использована для проведения маркетинговых акций или разработки конкурентоспособных стратегий. Кроме того, данная методика позволяет проводить целенаправленный мониторинг конкурентов и существенно повысить объективность и успешность управленческих решений высшего руководства компаний.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 1999.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмента. СПб. 1998.
3. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. Экономикс: принципы, проблемы и политика. Т. 1. М.: ИНФРА-М, 2003.
4. Нэгл Томас Т. «Стратегия и тактика ценообразования» – СПб.: Питер, 2004.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: ЭКСМО, 2007.
6. Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995.

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-ПРИЛОЖЕНИЙ НА ОСНОВЕ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ

ЩЕРБАКОВ С.М.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
докторант кафедры Экономической информатики и автоматизации управления, доцент, к.э.н.,
e-mail: sergwood@mail.ru

Рассматривается использование метода имитационного моделирования деловых процессов на основе языка UML для задач оценки экономической эффективности интернет-приложений. Преимуществами предложенного подхода являются учет стохастического характера процессов эксплуатации интернет-приложений, возможность использования на различных стадиях жизненного цикла построения интернет-приложений, интеграция визуальных и имитационных моделей интернет-приложений.

Ключевые слова: Интернет-приложение; экономическая эффективность; имитационное моделирование; UML

Коды классификатора JEL: L86

Настоящая работа посвящена вопросам использования метода имитационного моделирования для поддержки принятия решений при построении и развитии интернет-приложений с учетом критерия экономической эффективности.

Исследование экономических аспектов сети Интернет может опираться на современные достижения экономической науки, которые широко применяются для изучения других социально-экономических систем, в частности, могут эффективно использоваться экономико-математические и статистические методы.

В отечественных и зарубежных работах, посвященных исследованию экономической стороны сети Интернет, можно выделить два основных подхода: в первом случае рассматривается хозяйственная деятельность, осуществляемая с помощью сети Интернет и современных информационных и коммуникационных технологий [3, 4] (при этом на первый план выходят вопросы оценки влияния сети Интернет на характер экономических отношений и ее влияние на рынок); во втором случае рассматриваются проблемы создания и использования информационных ресурсов в сети Интернет [10, 12].

На уровне отдельного предприятия или организации ключевое значение имеют вопросы экономической эффективности использования интернет-приложений.

Актуальность этой задачи определяется следующими факторами: во-первых, вопросы построения и эксплуатации интернет-приложений затрагивают все большее число предприятий и организаций; во-вторых, интернет-приложения все в большей степени интегрируются в деловые процессы организации и оказывают значительное влияние на ее деятельность; в-третьих, процессы построения и эксплуатации интернет-приложений обладают существенной спецификой по сравнению с традиционными информационными системами; в-четвертых, различные варианты построения интернет-приложения могут значительно отличаться с точки зрения затрат на построение и эксплуатацию.

Современные интернет-приложения характеризуются значительным масштабом, они могут содержать сотни страниц и десятки тысяч элементов контента. Такие интернет-приложения являются динамическими, ориентированными на работу многочисленных пользователей и на их взаимодействие. Очевидно, что поддержка и развитие подобной системы требует затрат труда, а значит экономическая сторона процессов эксплуатации интернет-приложений должна приниматься во внимание при принятии решений во время их планирования и построения [10].

Интернет-приложение может рассматриваться как информационная система, включающая в качестве своих элементов: пользователей сайта, отражаемые сущности предметной области, web-страницы, используемые технологические решения, базы данных, коммуникационные механизмы.

Построение или развитие интернет-приложения требует принятия ряда решений в отношении используемых технологий, структуры и состава приложения и т.д. При этом различные решения могут значительно отличаться с точки зрения стоимости, эффективности, надежности и, в первую очередь, затрат труда.

Например, для реализации сайта можно использовать статические или динамические технологии, организовать ручное обновление страниц, или разработать соответствующие компоненты для автоматизации труда оператора. Можно использовать системы управления контентом, упрощающие работу с сайтом и сокращающие затраты труда. Интеграция с другой информационной системой может позволить автоматически получать или передавать информацию.

Выбор проектных решений должен осуществляться в условиях конкретной задачи с учетом критерия экономической эффективности [9] в соответствии с ожидаемыми параметрами эксплуатации интернет-приложения. Небольшая, редко обновляемая система не требует привлечения сложных технологий. При росте информационного наполнения системы, числа ее пользователей и интенсивности информационного обмена, возникнет необходимость привлечения более эффективных технологий, которые потребуют определенных затрат труда на разработку и внедрение.

В таких условиях для понимания рассматриваемой системы и для планирования ее развития возникает необходимость использования методов моделирования. Построение информационных и экономико-математических моделей необходимо для представления различных аспектов существующей или проектируемой системы, для поддержки принятия решений на всех стадиях ее жизненного цикла.

В настоящее время фактическим стандартом для моделирования информационных систем становится унифицированный язык моделирования UML. Средства языка UML также используются для представления деловых процессов при их анализе и моделировании [13].

При планировании и проектировании интернет-приложений использование средств языка UML дает возможность: описать рассматриваемые сущности предметной области, их атрибуты и взаимосвязи; представить процессы работы с сайтом; отразить архитектурные и технические решения. Возможности расширения языка UML позволяют эффективно использовать его в различных областях, в том числе и в сфере разработки интернет-приложений [1, 2].

Модель интернет-приложения, рассматривающая разные уровни абстракции, затрагивающая различные структурные и динамические его аспекты, может использоваться для оценки интернет-приложения и для сравнения различных его вариантов, причем такая оценка возможна на ранних стадиях проектирования приложения.

Помимо качественной оценки, UML-модель интернет-приложения может служить основой для количественного анализа проекта интернет-приложения. Возможность использования языка UML для оценки производительности программных и аппаратных систем затронута в ряде работ зарубежных авторов (например, [11, 14]). Существуют предложения адаптировать различные наборы UML-диаграмм для оценки производительности информационной системы на ранней стадии ее построения [11].

Использование UML-моделей системы, как основы для моделирования на количественном уровне, требует решения ряда задач: выбор состава UML-диаграмм; определение способа отражения исходных числовых параметров системы; построение на основе UML-диаграмм аналитической или имитационной модели [11, 13].

Заметим, что помимо решения задач оценки производительности, модель интернет-приложения можно рассматривать как основу для получения оценки затрат труда и экономической эффективности создаваемой системы [7]. В условиях рассматриваемой задачи сложность изучаемых процессов и их стохастический характер определяют целесообразность привлечения методов имитационного моделирования [5, 9]

Для построения имитационных моделей оценки затрат труда и экономической эффективности интернет-приложений будем ориентироваться на концепцию интеграции визуального и имитационного моделирования и на метод автоматизированного синтеза имитационных моделей деловых процессов на основе языка UML [6, 7]. Использование подобного инструментария дает возможность: сформировать имитационную модель интернет-приложения; оценить с ее помощью затраты труда в заданных условиях и при различных вариантах построения интернет-приложений; сделать выводы о наилучшем варианте построения интернет-приложения с учетом критерия экономической эффективности.

Рассмотрим последовательность шагов оценки экономической эффективности интернет-приложения в рамках предложенного подхода:

Шаг 1. Выделяются процессы, связанные с эксплуатацией интернет-приложения. Каждый деловой процесс включает последовательность отдельных операций, выполняемых определенными исполнителями: пользователями, администраторами и операторами интернет-приложения.

Каждому варианту построения интернет-приложения будет соответствовать собственный набор деловых процессов.

Шаг 2. На основании статистических данных о деятельности организации или путем экспертного опроса определяется частотные и вероятностные параметры обращения к различным деловым процессам. Некоторые обращения могут быть регламентными, для остальных должны быть заданы статистические характеристики частоты изменений (например, частота появления новой товарной позиции, изменения цены товара, приобретения товара покупателем и т.д.).

Шаг 3. Для каждой единичной операции путем хронометражных наблюдений или экспертным путем оценивается время ее выполнения (в случае привлечения экспертов они задают три значения - минимальное, максимальное и наиболее вероятное время выполнения операции [5]).

Шаг 4. Процессы эксплуатации интернет-приложения представляются в виде UML-модели.

Диаграмма прецедентов языка UML позволяет описать моделируемую систему в общем виде. При этом определяются перечень акторов и прецедентов (вариантов использования системы).

В нашем случае, в качестве акторов выступают пользователи интернет-приложения («покупатель», «менеджер», «администратор» и т.д.), а также информационные системы, взаимодействующие с интернет-приложением. В рамках рассматриваемого подхода необходимо определить численность каждого из акторов (которая может быть случайной).

Прецеденты (варианты использования) связываются с различными деловыми процессами. Обращение актора к варианту использования инициирует исполнение соответствующего делового процесса (например, «Размещение товара в электронной витрине»).

Ассоциативные связи между акторами и прецедентами специфицируются численными значениями – частотными и вероятностными характеристиками.

Для представления структуры делового процесса используется диаграмма деятельности языка UML. Диаграмма задает последовательность операций, описывает различные варианты исполнения процесса, определяет исполнителей операций.

Для каждой операции (представленной на диаграмме блоком деятельности) задается время выполнения, которое может быть случайной величиной.

Блоки условия позволяют ввести в деловой процесс такие конструкции как ветвление и цикл. Здесь можно использовать заданную вероятность одного из вариантов продолжения процесса («Запрос может быть выполнен»), либо задать число итераций цикла, которое также может быть случайным («Обработать каждую позицию заказа»).

Механизм дорожек позволяет в случае необходимости определить, какой пользователь выполняет операцию в рамках процесса. В дальнейшем, это даст возможность оценить суммарные затраты труда в разрезе исполнителей.

Для построения UML-модели может быть привлечена, система имитационного моделирования [8], включающая графический конструктор моделей деловых процессов.

Шаг 5. На основе UML-модели автоматически формируется имитационная модель. Система [8] поддерживает возможность построения имитационной модели на основе UML-диаграмм в соответствии с методом автоматизированного синтеза [6].

Шаг 6. Проводится имитационное моделирование. Результатом имитационного эксперимента являются статистические характеристики и законы распределения затрат труда и стоимость для всех вариантов организации процессов эксплуатации интернет-приложения за выбранный период времени.

Могут быть получены затраты труда каждого из пользователей, рассчитаны затраты труда по определённому подмножеству процессов и операций.

С помощью имитационной модели может быть проведен анализ влияния различных параметров интернет-приложения на величину затрат труда. Например, можно оценить, как изменятся затраты труда на обслуживание интернет-приложения в случае заданного изменения объемов баз данных или интенсивности использования системы. Подобные сведения являются особенно актуальными именно для интернет-приложений, в силу специфики их жизненного цикла (неопределенности, роста их информационного наполнения и высокого уровня риска).

Таким образом, моделирование процессов эксплуатации интернет-приложений дает возможность провести анализ возможных сценариев его развития и оценить необходимость того или иного варианта построения системы.

Моделирование различных вариантов построения интернет-приложений также дает возможность сравнить эти варианты между собой с точки зрения капитальных и текущих затрат труда и оценить эффективность принимаемых решений.

Основными преимуществами предложенного подхода представляются:

- возможность оценки затрат труда на построение и поддержку интернет-приложений. Затраты труда зачастую оказываются важнейшим фактором, определяющим экономическую эффективность интернет-приложения;
- учет стохастического характера процессов использования интернет-приложений;
- учет особенностей жизненного цикла интернет-приложений, в частности, высокий уровень риска, требование постоянного количественного роста интернет-приложения и его качественного развития, возможность разграничения внешнего представления приложения и его реализации и т.д.;
- ориентация на использование универсального языка моделирования UML, часто применяемого для проектирования информационных систем и обладающего рядом специфических особенностей, позволяющих эффективно применять его для имитационного моделирования (в частности, объектно-ориентированный характер языка UML соответствующий природе имитационного моделирования);

– возможность использования подхода на различных стадиях жизненного цикла интернет-приложения. Таким образом, предлагаемый подход и инструментарий дает возможность поддержки принятия решений при планировании, построении и развитии интернет-приложений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аручиди Н.А. Интернет-технологии программирования: сравнительный анализ потребительского качества: Автореферат диссертации ... канд. экон. наук: 08.00.13: Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2004.
2. Коналлен Дж. Разработка Web-приложений с использованием UML. Москва: Вильямс, 2001.
3. Паринов С.И. К теории сетевой экономики. - Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2002.
4. Стрелец И.А. Новая экономика и информационные технологии. М.: Экзамен, 2003.
5. Хубаев Г.Н. Методика экономической оценки потребительского качества программных средств // ПРОГРАММНЫЕ ПРОДУКТЫ И СИСТЕМЫ (SOFTWARE&SYSTEMS). 1995. №1. с. 2-8.
6. Хубаев Г.Н., Широбокова С.Н., Щербаков С.М. Автоматизированный синтез имитационных моделей деловых процессов // Известия вузов. Северо-кавказский регион. Технические науки. 2008. №4. С. 73-79.
7. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М. Построение имитационных моделей для оценки трудоемкости деловых процессов с использованием языка UML: Препринт. Ростов-н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2004. 80 с.
8. Хубаев Г.Н., Щербаков С.М., Шибанов А.А. Конструктор имитационных моделей деловых процессов // СВИДЕТЕЛЬСТВО ОБ ОФИЦИАЛЬНОЙ РЕГИСТРАЦИИ ПРОГРАММЫ для ЭВМ. №2005612262. – М.: РОСПАТЕНТ, 2005.
9. Щербаков С.М. Вопросы оценки экономической эффективности применения интернет-технологий // Учет и статистика. 2005. №3(7). С. 199-205.
10. Щербаков С.М. Основные направления исследования вопросов экономической эффективности интернет-приложений // Научный поиск: по страницам докторских диссертаций. Выпуск 6. – Ростов н/Д.: РГЭУ «РИНХ», 2007. – С. 125-132.
11. Balsamo S. and Marzolla M. Simulation Modeling of UML Software Architectures, Proceedings of the European Simulation Multiconference, Nottingham - UK, Jun 9-11 2003, Edited by David Al-Dabass, SCS-European Publishing House, pp. 562-567.
12. McKnight Lee W., Bailey Joseph P. An Introduction to Internet Economics // The Journal of Electronic Publishing. 1996. Vol. 2, Issue 1.
13. Pan-Wei Ng Business Process Modeling and Simulation with UML // Rational Edge, 2002 Apr, May.
14. Pooley R. J. and King P. J. B. (1999, February). The Unified Modeling Language and performance engineering. In IEE Proceedings – Software, Vol. 146, PP. 2–10.

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ОТРАСЛИ ПЧЕЛОВОДСТВА

ЩУКИНА Н.В.

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,
соискатель кафедры экономической теории и экономической политики,
400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В данной статье раскрыто содержание основных направлений государственной поддержки отрасли пчеловодство в финансовом аспекте. Обоснованы причины необходимости такой поддержки. Особое внимание уделено организации льготного кредитования для сельскохозяйственных производителей отрасли пчеловодства. Проведен анализ внешних факторов влияющих на доступность кредита. Предложена схема организации льготного кредитования.

Ключевые слова: пчеловодство; государственная поддержка сельского хозяйства; внешние факторы доступности кредита; льготное кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей

Коды классификатора JEL: L66, L78

В рыночных условиях хозяйствования объективной необходимостью является государственная поддержка сельскохозяйственного производства, в том числе и отрасли пчеловодства. Аргументы, подтверждающие этот тезис, приводят как зарубежные, так и отечественные экономисты. В частности, В. Милосердов, подчеркивая значимость государственной поддержки отрасли, отмечает: «В аграрной сфере экономики рыночный механизм не в состоянии эффективно выполнять свою главную функцию – быть регулятором спроса и предложения и выравнивать обе стороны рынка, не допускать резких скачков цен... Эта сфера объективно не в состоянии конкурировать с другими отраслями народного хозяйства, что требует иного отношения к сельскому хозяйству со стороны властных структур» [3]. Аналогичной точки зрения придерживается и М. Коробейников, подчеркивая, что относительно низкодоходное сельское хозяйство ... является отраслью, более отсталой в технологическом плане по сравнению с промышленностью и дающей меньшую отдачу на

вложенный капитал и относительно статичной, медленнее, чем другие, приспосабливающейся к меняющимся экономическим и технологическим условиям [1, с. 5].

Пчеловодство относится к сельскому хозяйству и также как и другие его отрасли нуждается в государственном регулировании, что обусловлено следующими причинами:

1. Пчеловодство, как и остальные отрасли сельского хозяйства, основано на использовании биологических факторов растений и насекомых, что предопределяет несовпадение периода производства с рабочим периодом.

2. Эффективность пчеловодства в полной мере зависит от природных и климатических условий, поскольку финансовые результаты всего лишь одного года могут поставить под удар существование всего хозяйства.

3. На продукцию пчеловодства спрос более эластичен чем, на хлеб, тем не менее, рыночный механизм ценообразования все равно не обеспечивает регулирования спроса и предложения на продукцию пчеловодства.

4. В отрасли пчеловодства сложилась низкая отдача вложенного капитала, в то время как в условиях технического прогресса возникает острая необходимость в его привлечении.

Особое значение в современных условиях хозяйствования приобретает финансирование отрасли пчеловодства. Из-за резкого снижения бюджетных ассигнований пчеловодческие хозяйства не в состоянии осуществлять расширенное воспроизводство, так как отсутствуют возможности для приобретения и модернизации основных фондов, и, следовательно, большинство предприятий не могут воспользоваться предоставленной им экономической свободой.

Основные экономические инструменты государственного регулирования сельского хозяйства:

- цены - целевые, гарантированные (защитные), залоговые;
- налоги - льготные, дифференцированные;
- кредит - льготный, товарный, поддержка процента по ссудам коммерческих банков;
- бюджет - ссуды, компенсации, дотации, лизинг, финансирование некоторых мероприятий;
- интервенции сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия - закупочные и товарные;
- страхование - частичная уплата страховых взносов;
- таможенные пошлины при экспорте и импорте сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;
- аграрное законодательство.

В российской экономике необходимо развивать систему льготного кредитования для производителей продукции пчеловодства, поскольку объемы кредитов, выданных предприятиям сельского хозяйства и фермерам, сравнительно малы и не превышают 1% от общего объема кредитования.

По нашему мнению, это обусловлено следующими причинами:

- банки предпочитают выдавать краткосрочные кредиты, тогда как сельское хозяйство и пчеловодство, в частности, нуждаются в долгосрочных кредитах со сроками кредитования не менее 1 год (один производственный цикл в отрасли пчеловодства);
- риски, связанные с кредитованием отрасли пчеловодства значительно выше, чем риски в других отраслях народного хозяйства, что опять-таки связано со спецификой функционирования отрасли;
- существуют сложности в определении добросовестного заемщика.

Исследуя проблемы доступности кредитов для сельскохозяйственных производителей, некоторые авторы выделяют факторы, оказывающие влияние на получение кредита: «Первые три непосредственно связаны с деятельностью заемщика – это наличие источника погашения; наличие резерва прочности, позволяющего компенсировать неблагоприятные отклонения в финансовых результатах; субъективные факторы, отражающие общую эффективность деятельности заемщика, его благонадежность.

На доступность кредита ... влияют и внешние условия: возможность получить льготный кредит, условия в отрасли и др. Наконец, пятый фактор – это трансакционные издержки, с которыми связано для банка кредитование заемщика» [2, с. 85].

Представляется целесообразным проанализировать каждый из названных выше факторов. Так, первый фактор учитывает наличие стабильного источника дохода, достаточного для погашения кредита, то есть предприятие имеет основания рассчитывать на получение выручки от реализации продукции, позволяющей после уплаты налогов покрыть основную сумму долга и проценты.

В тоже время многие российские сельхозпредприятия постоянно находятся в крайне тяжелом финансовом положении, хронически терпят убытки практически вне зависимости от степени благоприятности внешних обстоятельств. Применительно к этим хозяйствам не приходится говорить о риске – правильнее констатировать отсутствие достаточных источников погашения.

Второй фактор включает в себя, во-первых, условия, которые позволяют хозяйству оставаться устойчивым даже при неблагоприятных обстоятельствах, и, во-вторых, обеспечение обязательств на случай, если нормальных источников погашения все же не хватит.

Этот фактор распространяется, как правило, на более крупные хозяйства, которые при прочих равных условиях являются более устойчивыми и располагают большим залоговым потенциалом. Предприятия с изношенными основными фондами, которое не имеет возможности предоставить в залог имущество, имеют очень мало шансов на получение кредита.

Третий фактор содержит, во-первых, кредитную историю заемщика и, во-вторых, множество специфических факторов субъективного характера, которые влияют на предоставление кредита. Под кредитной историей понимается информация о том, каким образом хозяйство расплачивалось по своим обязательствам в прошлом. Если однажды имел место факт невозврата кредита, то сотрудничество с банком может быть закрыто на многие годы. Здесь не имеется в виду тот случай, когда банк пролонгирует кредит. На реализацию залога

в большинстве случаев банк не идет до тех пор, пока остается надежда на получение каких-либо денег с заемщика в будущем, поэтому он предпочитает произвести перекредитование, т.е. предоставить новый кредит для погашения старого или просто пролонгировать кредит. Такой вариант позволяет банку классифицировать ссуду как стандартную и не увеличивать размер резерва. Однако новый кредит на рыночных условиях клиент с такой кредитной историей, скорее всего, не получит.

На доступность кредита влияет политика федеральных и региональных властей, поэтому возможность получать финансирование на льготных условиях дифференцируется по регионам и составляет четвертый фактор. Кроме того, имеют место различные неформальные связи между сельхозпроизводителями, региональными властями и банками, которые в ряде случаев позволяют облегчить получение кредита.

Пятый фактор – транзакционные издержки, связанные с предоставлением кредита. Для крупного клиента эти издержки в расчете на рубль предоставленных средств значительно ниже, чем для мелкого. Кроме того, можно предположить, что для предприятий, расположенных вблизи от экономического центра и банка, издержки контроля также будут ниже, чем для предприятий, расположенных в удалении от финансовых центров. Если рассмотреть данный фактор применительно к пчеловодческим хозяйствам, то очевидно, что они не являются привлекательными заемщиками с этой позиции, имея очень высокие транзакционные издержки.

Рассматривая вопросы льготного кредитования сельскохозяйственных производителей, А. Матвеева обосновывает необходимость государственных гарантий следующим образом: «Кредитование сельского хозяйства дело тонкое и рискованное. Банки, никогда не работавшие с аграрным сектором, не сразу научатся определять перспективных производителей, использовать особые залоговые схемы. А ведь есть еще риски добросовестного невозврата долгов – потери, связанные с форс-мажорными погодными условиями.

На этот случай в цивилизованных странах предусмотрена система государственных гарантий для коммерческих банков. Государство, таким образом, делит риски с последними. В России такая система еще не создана и в ближайшем будущем создание такой системы не предусмотрено. Следовательно, массового притока коммерческих кредитных ресурсов в сельское хозяйство и существенного расширения круга банков, ориентированных на отрасль, ожидать не приходится» [2, с. 27].

По нашему мнению, в рамках системы финансовой государственной поддержки отрасли пчеловодства целесообразно разработать схему кредитования, при которой гарантом выступала бы местная администрация сельского поселения.

В этом случае схема предоставления кредита может выглядеть следующим образом:

1. Консультация по вопросам кредитования в местной администрации.
2. Подготовка пакета документов и предоставление их в банк.
3. Рекомендации (ходатайство) местной администрации сельского поселения в получении кредита.
4. Рассмотрение пакета документов представителями банка с учетом рекомендаций (ходатайства) местной администрации и принятие решения по кредитованию (5–10 дней).
5. В случае положительного решения открытие текущего счета кредитуемого лица и зачисление суммы кредита на счет.

Еще одним направлением финансовой поддержки пчеловодства является субсидирование процентных ставок по полученным кредитам. Подобный вариант компенсации уже предусмотрен национальным проектом «Развитие АПК». В этом случае заемщика должны обязать отчитываться перед уполномоченным представителем администрации о целевом использовании кредитных средств. После предоставления администрации подтверждающих документов он получает право на компенсацию части затрат по уплате процентов. Долю погашаемых процентов следует привязать к устанавливаемой Центральным Банком РФ учетной ставке. Она может варьироваться в зависимости от финансовых возможностей отдельно взятого региона.

Упрощение процедуры кредитования и льготные условия позволят частично устранить финансовые проблемы действующих предприятий отрасли пчеловодства и будут способствовать созданию новых хозяйств. Разработка действенного механизма финансирования пчеловодства, частью которого будет являться льготное кредитование, – один из ключевых факторов, принципиально влияющих на выживание данной отрасли и ее дальнейшее развитие в современных условиях хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коробейников М. Российская модель управления агропромышленным комплексом в условиях рынка // Проблемы теории и практики управления. 2003. №5.
2. Матвеева А. Новая схема кредитования села // Эксперт. 2001. №12.
3. Милосердов В.В. Аграрный сектор - десять лет исканий // Интернет ресурс: <http://vladimir.miloserdov.name/articles.php>.
4. Ястребова О., Субботин А. Рынок сельскохозяйственного кредита // Вопросы экономики. М., 2005. № 6.

Россия достигла рубежа, когда она не в состоянии справиться с демографическими проблемами самостоятельно: увеличение социальных пособий эффекта не дает. В этой ситуации единственным выходом может стать приток мигрантов, которые смогут интегрироваться в российское общество.

Ключевые слова: миграция; мигранты; демография; демографические проблемы; рождаемость; смертность

Коды классификатора JEL: J 61, O 15, F 22

Россия достигла рубежа, когда она не в состоянии справиться с демографическими проблемами самостоятельно: увеличение социальных пособий эффекта не дает. В этой ситуации единственным выходом может стать приток мигрантов, которые смогут интегрироваться в российское общество. Мигранты окружают нас повсюду: в магазинах и на улицах, в общественном транспорте и по соседству на лестничной клетке. Мы незаметно привыкаем к водителям маршруток и строителям, которые пока с трудом говорят по-русски. Наши дети в школах сидят за одними партами с их детьми. Несмотря на всевозможные трудности, жители бывших республик СССР тянутся к России, но видят в ней лишь возможность заработать. Собственно, других вариантов им не предлагают. Если они и ассимилируются, то без помощи государства — в статусе нелегалов, на собственный страх и риск. И отношение к мигрантам нам изменить придется: без жителей стран СНГ Россия существовать не сможет. Такова объективная реальность на наш взгляд.

Демографический спад в России наблюдается с начала 90-х годов. Отчасти это объясняется тем, что проблема обострилась до предела, население России уменьшилось на 6 млн человек: со 148 до 142. Такое сокращение нельзя не замечать ведь ситуация с каждым днем становилась все более сложной, и с 1992 — 1993 годов началось сокращение населения.

На сегодняшний день на улучшение демографической ситуации планируется потратить сотни миллиардов рублей, а на изучение связанных с этим проблем средств, практически, не предусмотрено. Что, несомненно, скажется на эффективности расходования этих миллиардов. Такие расходы надо тщательно продумывать. Достаточно ли будет средств, которые планируется израсходовать на исправление ситуации, судить трудно. Пока у нас затраты, например на охрану здоровья, намного меньше, чем в европейских странах: в расчете на душу населения порой раз в десять. Расходы на семейную политику увеличились, но они тоже невелики, и там тоже нет системного взгляда, на что тратить. Пообещали крупные суммы семьям, но так ли, туда ли надобно? Опять таки в октябре 2007г. президент подписал новую концепцию демографической политики России. При этом прежняя, рассчитанная до 2015 года, аннулируется. Никто не сказал, сработала она или нет, чего мы достигли. Просто взяли и приняли новую, до 2025 года. В разработанной Минздравсоцразвития концепции предлагается бороться с двумя ключевыми российскими проблемами — высокой смертностью (младенческой, материнской, а также населения в трудоспособном возрасте), а также низкой рождаемостью. «Целями государственной демографической политики, — говорится в документе, — являются увеличение ожидаемой продолжительности жизни, снижение смертности населения, рост рождаемости, достижение оптимального объема миграции, соответствующего экономическому росту»[8]. В концепции задаются и более конкретные ориентиры: «Начиная с 2011 года естественного прироста населения... снижение числа умерших, прежде всего в трудоспособном возрасте от внешних причин, ежегодно не менее чем на 2—3% ... снижение материнской и младенческой смертности не менее чем в два раза...»[8] (см. таблицу).

Таблица 1.

**Целевые ориентиры Концепции демографической политики
Российской Федерации на период до 2025года.**

Показатель/год	2006	2011*	2016*	2025*
Суммарный коэффициент рождаемости **	1,31	1,5	1,71	1,85
Общий коэффициент смертности, промилле	15,2	12,4	11,5	10,5
Младенческая смертность, промилле	10,2	8,8	н.д.	5,1
Ожидаемая продолжительности жизни	66,7	н.д.	69,9	70,4
Миграционный прирост, тыс. чел. в год	128	165	165	315
Численность населения	142,5	140,3	140,8	144

* целевой ориентир

** коэффициент приблизительно соответствует среднему числу рождений в расчете на одну женщину за весь репродуктивный период.

Большая часть концепции посвящена описанию мер, благодаря которым эти расходы должны привести к намеченному радикальному улучшению демографической ситуации. Но они, однако, звучат предельно абстрактно и банально, а поэтому больше напоминают благостные декларации советских времен, чем кон-

кретные шаги: «Обеспечить безопасность дорожного движения за счет улучшения его организации... разработать нормативную правовую базу, стимулирующую экономическую заинтересованность работодателей в сохранении здоровья работников... разработать и внедрить современные медицинские технологии...»[5]. Зато более предметно описаны финансовые источники, которые должны помочь достичь намеченного благолепия. Для решения задач, поставленных в концепции, необходимо увеличить к 2015 году расходы на меры государственной поддержки семей с детьми с текущих 0,4% от ВВП до 2—2,3%, а расходы на здравоохранение — с 3,9% от ВВП до 6%.

Сама концепция выглядит как-то слишком оптимистичной, а местами противоречивой и даже нелогичной. Можно удивиться, как авторы концепции могут говорить о прекращении идущей в стране депопуляции и естественном приросте населения, если в соответствии с их же оптимистичными целевыми ориентирами рождаемость так и не дойдет до уровня, необходимого для простого воспроизводства поколений (около 2,1 рождений на одну женщину)? Как удастся добиться радикального (в полтора раза) снижения показателей смертности в расчете на 1 000 человек при ожидаемой тенденции старения населения? Впрочем, главный вопрос, который возникает при изучении очередных демографических инициатив чиновников, лежит не в научной, а практической плоскости. За последние несколько лет был разработан уже ряд куда более проработанных концепций и демографических программ. Чиновники постоянно твердят о необходимости улучшения демографической ситуации, а прошлый год был объявлен «Годом ребенка», заявлено о радикальном увеличении детских пособий, а начисление материнского капитала молодым мамам стало чуть ли не самым обсуждаемым общественным событием. Но все декларации и пособия остаются на словах и бумаге. А в реальной жизни родители пока сталкиваются с ростом цен на недвижимость и дефицитом мест в детских садах. Пообещали крупные суммы семьям, но так ли, туда ли надобно? Очереди в детские сады как оставались после каждого съезда партии, так и остаются. Может быть, туда надо направить деньги? Кто это считал? На наш взгляд сама концепция не самым лучшим образом сформулирована, отредактирована. А главное, в ней мало концептуального, стратегического содержания, хотя она и называется концепцией. Перечисляются, например, разные причины сокращения населения и конкретные действия по улучшению демографического положения. Но у нас есть ведомства, которые и существуют для того, чтобы этого добиваться. Если они только из концепции узнали, что для снижения смертности от сердечно-сосудистых болезней нужны профилактика и ранняя диагностика или что надо бороться с алкоголизмом, чем они занимались до сих пор? Концепция, которую подписывает президент РФ, — это стратегия общегосударственного (а не ведомственного) уровня, в ней должны быть определены особые приоритеты. Но задач много, все они не могут быть приоритетными. И простое их перечисление — это еще не концепция. Самое неприятное, что в этом документе поставлены недостижимые цели. Там сказано, что надо стабилизировать численность населения к 2015 году, но это невозможно. Точнее, возможно, но только при условии приема очень большого количества мигрантов. Существует не мало прогнозов, что станет с Россией. Есть прогнозы наших отечественных исследовательских центров, Росстата, Отдела населения ООН, даже Бюро цензов США. Они делаются в разных вариантах, оптимистическом и пессимистическом, более вероятным обычно считается средний. Прогнозы различаются цифрами, но тенденция одинакова — сокращение населения. ООН предсказывала несколько лет назад, что число жителей России до середины этого века сократится примерно до 100 млн человек. Сейчас они пересмотрели прогноз, называют 108 миллионов. Росстат делает прогнозы на более короткие сроки. Но прогнозов, которые не предсказывали бы убыль населения России в ближайшие десятилетия нет.

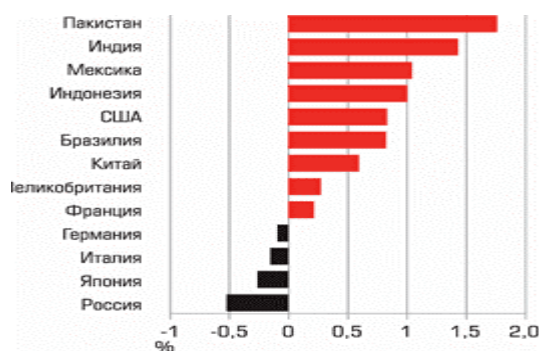


Рис. 1. Демографические перспективы России. Среднее ежегодное изменение численности населения (2007-2020гг.) [1].

Переломить ситуацию можно было бы за счет высокой рождаемости. Но сегодня это нереально. Все зависит не только от того, сколько детей родит женщина, но и от числа женщин детородного возраста. Сейчас начинается резкое сокращение их количества, потому что подходят поколения, которые родились в 90-е, когда было мало детей. Даже если женщины будут рожать в среднем на 20 — 30% больше, это нас не спасет.

В свою очередь число смертей зависит в решающей степени от того, сколько в стране пожилых людей. В последние годы количество пожилых уменьшалось, потому что пополнялось за счет малочисленных поколений, родившихся во время войны. Соответственно число смертей становилось немножко меньше. С точки зрения естественного прироста, это хорошо. Теперь этот период кончился, 60 летний рубеж стали переступать поколения послевоенного подъема рождаемости. Значит, будет увеличиваться и абсолютное число смертей.

Можно попытаться хотя бы частично залатать эти дыры иммиграцией, но это больной вопрос. Общественное мнение, как вы знаете, относится к этому процессу не очень доброжелательно, перспективы прихода большого числа иммигрантов вызывают нервозность. Свой вклад в нее вносят и политики. Так, спикер Совета Федерации Сергей Миронов говорит: «Я против того, чтобы была иммиграция, мы должны остановить сокращение населения за счет собственных сил»[4]. Но это невозможно, у нас для этого нет ресурсов. Ведь мы же не думаем, что наши образованные городские женщины начнут рожать, как дореволюционные крестьянки, по 8 — 10 детей. А повышения рождаемости за счет увеличения доли двух— или трехдетных семей, на которое можно рассчитывать, для стабилизации численности населения недостаточно. И потом, есть ли у нас возможность дать всем этим детям качественное образование? На наш взгляд одним из аргументов «светлого будущего нации» является еще и «качество» общества, а для этого нужны дополнительные средства в образование. Получается замкнутый круг.

Если же говорить об увеличении миграционных потоков можно ли их сделать более качественными? Иммиграция не зависит от того, что мы с вами придумаем. Есть определенные объективные требования, есть законы экономики, которыми мы тоже не можем управлять. Не надо ждать, что к нам поедут квалифицированные работники. Массовые потоки мигрантов никогда не состоят из одних инженеров с профессорами. Кто едет во Францию, Германию, США? Тоже в основном не профессора.

Иммигранты подметают улицы, моют посуду в кафе, работают нянечками в больницах, ухаживают за детьми и престарелыми. Это совершенно нормально. А квалифицированных специалистов мы должны готовить из себя и, может быть, из них, отобрав самых лучших. В Москве в советское время были лимитчики, я думаю, они были и во многих городах России. Они делали ту работу, которую по разным причинам не хотели брать на себя жители больших городов. Теперь ее делают молдаване, таджики, узбеки. Они, например, чистят улицы от снега, чего в Москве давно уже не было. Строительство все на них держится, городской транспорт. И привлекать их в Россию не надо, они и так поедут сюда охотно за деньгами. В их странах экономическое положение тяжелое, поэтому даже наши низкие зарплаты их устраивают. Говорят, они конкурируют с нашими работниками на рынке труда. В какой-то мере это верно, но все-таки обычно местное население и мигранты занимают на нем разные ниши. Москвичи не пойдут подметать улицы, даже если там будут много платить. Как и парижане. Чем образованнее страна, тем больше она нуждается в менее квалифицированных рабочих руках мигрантов. У нас сейчас быстро развивается сфера обслуживания, которая в советское время была сильно запущена. Там нужна масса не очень квалифицированных рабочих, требуются люди в промышленную сферу. И они готовы занять эти ниши, но долго держать их в черном теле нельзя, это приведет к конфликтам. Для того, чтобы они внедрились в нашу среду нужны специальные институты — институты интеграции. Сейчас в мировых масштабах воспроизводится ситуация, которую когда-то пережили развитые страны, проходя период бурной индустриализации. Крестьяне приезжали в города в большом количестве, в России это было в 30 — 50-е годы[5]. Тогда стояла задача интегрировать это население. Я не могу сказать, что это идеально получалось. Тем не менее, тогда создали, например, систему ликбеза, которая позволяла даже взрослых неграмотных научить читать и писать, построили систему образования, помогающую вырастать в новую жизнь. Но делали это как бы для себя. Теперь более сложная ситуация: приезжают люди, которые часто не знают русского языка, например таджики. Нужна система их обучения, образования, социальной поддержки. Если на политическом уровне будет признано (и это, кстати, вопрос концепции, на который она не дает внятного ответа), что в интересах России пополнять ее население иммигрантами, постепенно превращая их в российских граждан, то к ним надо относиться как к своим. Будут, конечно, и гастарбайтеры — они приедут и уедут. Но должна существовать стратегическая линия: столько-то новых граждан мы не в состоянии принять, а столько-то — можем. И этим будущим гражданам надо помочь интегрироваться в российское общество. В основном все же приезжают молодые люди, они могут обзавестись семьями, вырастить детей. Пусть даже первое поколение мигрантов не сможет до конца интегрироваться: наши горожане в первом поколении тоже были еще не вполне горожанами. Но их дети, пройдя через наши школы, уже не будут иметь проблем своих родителей и смогут стать полноценными российскими гражданами. А сейчас бывает ситуация, когда дети нелегальных мигрантов ходят в русскую школу и в итоге гораздо более приспособлены к жизни в России, чем в Азербайджане или Узбекистане, поэтому уже не могут вернуться к себе домой, умеют читать и писать только по-русски. Но здесь их тоже не считают своими. Вся наша нынешняя миграционная ситуация изучена плохо, широко распространены всякие сомнительные мифы, на основании которых иногда принимаются серьезные решения. Конечно, иммиграция — тоже не панацея, имеет свои плюсы и минусы, с нею связаны многие риски. Об этих рисках и надо думать — с тем, чтобы их минимизировать. Одна из основных тревог, которые российское общество испытывает в связи с иммиграцией, касается потенциального изменения этнического состава населения страны. Нежелательность изменения этнического состава населения очень часто выступает в качестве одного из главных аргументов в пользу рестриктивной иммиграционной политики России. Этот довод, как ни парадоксально, кажется многим убедительным даже сейчас, когда его логика входит в явное противоречие с реальными процессами. До сих пор подавляющее большинство иммигрантов прибывали в Россию из постсоветских стран и были этнически русскими. Русские обеспечили весь прирост населения России в 1992 году, затем их доля в нетто-миграции снижалась, не опускаясь, однако, ниже 60%. Еще около 10% приходится на иные российские этнические группы — татар и др. Таким образом, нынешние антииммигрантские настроения, нередко националистически окрашенные, сформировались в условиях, когда реальная иммиграция способствовала не размыванию, а как раз укреплению моноэтничности России. Но верно и то, что если Россия пойдет по пути реализации «стабилизационной» миграционной стратегии, то обществу придется принимать и интегрировать значительные потоки мигрантов, весьма далеких от русских в языковом, культурном и религиозном отношении. По некоторым оценкам, Россия в обозримом будущем может рассчи-

тывать на привлечение примерно 3-3,5 млн. этнических русских, еще примерно 0,5 млн. представителей других коренных российских этносов, а также 3-4 млн. представителей “титulyных” народов бывших союзных республик, хотя и относящихся к другой культурной традиции, но, как правило, владеющих русским языком и тесно связанных с Россией историей последних двух столетий[6]. “Переварить” такие потоки России было бы относительно несложно. Это тот самый ресурс, на эффективное использование которого должна быть направлена любая разумная стратегия (правда, из-за невятной российской миграционной политики уже сейчас происходит частичная переориентация на другие страны миграционных потоков из государств СНГ; в стратегической перспективе это чистая потеря для России). Но если приведенные оценки верны, то речь идет всего о 7-8 млн. человек, тогда как на ближайшие 25 лет требуется втрое больше.

Таким образом, России не избежать серьезных изменений этнического состава населения. Почему эта перспектива так тревожит общественное мнение? Ответить на данный вопрос отнюдь не просто, учитывая, что на протяжении столетий Россия по своей воле все время расширяла этническое разнообразие своего населения, и это никогда не считалось бедой для государства. Прежде такого рода расширение оправдывалось территориальной экспансией России. Но сейчас подобная экспансия потеряла всякий смысл, акценты сместились: России, как и многим другим странам, недостает не территорий, а людей.

Миграция в богатые страны, даже если она влечет за собой выполнение менее престижного и хуже оплачиваемого по меркам этих стран труда, позволяет мигрантам из бедных государств почти сразу же достичь более высокого, чем у себя на родине, уровня жизни, дать образование детям, приобщиться ко многим благам современной цивилизации и т.п. Она служит пусть и относительно скромным, но все же не совсем ничтожным механизмом перераспределения финансовых ресурсов между богатым севером и бедным югом. По оценке Всемирного банка, еще в конце 1980-х мигранты ежегодно передавали на родину часть своих доходов, составившую 65 млрд. долларов - сумму, уступающую только совокупным доходам от продажи сырой нефти[7].

Таким образом, современные международные миграции - это отнюдь не только механизм демографической и экономической “подпитки” депопулирующих стран “северного кольца”, дозированной в соответствии с их потребностями. Может быть, что еще более важно, это один из факторов, который хоть как-то противостоит стремительному нарастанию демографического и экономического дисбаланса между севером и югом планеты, позволяя понемногу выпускать пар из перегретого мирового котла.

Возникает вопрос в каком количестве мигрантов сегодня нуждается Россия? Население России к сегодняшнему дню только благодаря иммиграции уменьшилось лишь на 6 млн человек, иначе сокращение было бы больше почти вдвое. Но иммигранты 90-х — не те, о которых мы говорим. Тогда это были в основном русские, возвращающиеся из бывших союзных республик. Чтобы компенсировать естественную убыль населения, нужно соответствующее число мигрантов: если убудет 700 тыс. человек, то понадобится 700 тыс. приезжих[8]. Но есть еще вопрос о трудоспособном населении, точнее населении трудоспособного возраста. До последнего времени его численность у нас росла, несмотря на то, что численность всего населения сокращалась, — и то экономика испытывала возрастающую нехватку рабочей силы. Сейчас началось сокращение трудоспособного населения, и оно будет быстро ускоряться, убыль составит порядка миллиона человек в год. Это само по себе потребует увеличения притока мигрантов в Россию, а мы к этому притоку будем не готовы. Вот тогда риски и дадут о себе знать.

Рост рождаемости здесь никак не поможет, скорее наоборот. Пока родившиеся дети смогут стать работниками, пройдет 20 лет, а потребность в рабочей силе при росте рождаемости растет уже сейчас. Конечно, миграция не снимает вопроса повышения рождаемости россиян. Но родить человека — это полдела. И одним материнским пособием вы всех проблем не решите. Ребенок родился — скоро ему понадобится место в детском саду, в школе, рабочее место. Это дороже стоит, чем подучить мигранта.

Мы не знаем сколько мы сможем принять иностранцев. Ответ на этот вопрос не скажет никто, им никто не занимается. Прежде всего, мы должны исследовать нашу «пропускную способность». Сколько мы можем взять на работу, переварить так, чтобы они остались здесь, приняли российское гражданство. Нужно думать и о том, как эту «пропускную способность» повысить. Конечно, это требует расходов, иначе ничего не выйдет. Но раз мы понимаем, что нам люди нужны, значит, надо наращивать возможности переработки мигрантов в россиян. Должна быть серьезная система, этим должны заниматься какие-то ведомства, специальные учебные заведения. Требуется хорошо разработанная стратегия действий, ее нужно выстраивать. Сейчас все отдано на откуп милиции. Федеральная миграционная служба — это ведомство МВД. Оно не может решить всех стоящих в этой области задач. Все силы брошены на то, чтобы отработать систему регистрации приезжающих, депортации нелегалов и т.п. Сама привязка всей миграционной проблематики к милиции окружает ее ореолом криминогенности. В деятельности ФМС преобладает негативный подход: запретить, воспрепятствовать. Все это в разумных пределах тоже нужно. А кто будет решать позитивные задачи: как привлечь мигрантов, как облегчить их интеграцию? В Израиле существует специальное министерство абсорбции, в Германии есть службы, помогающие иммигрантам укорениться. Кроме того, нужно учитывать и то, что миграция — все-таки двухсторонний процесс. Принимающая сторона это только одно из действующих лиц. И нельзя не считаться с тем, что есть вторая сторона — государства, из которых выезжают мигранты и с которыми мы взаимодействуем. Для России мигранты из бывшего СССР — это огромный ресурс наращивания политического капитала на постсоветском пространстве. Для России естественный ареал иммиграции — Средняя Азия. Это наши соседи, с ними нас связывает общая история, там еще сохраняется в какой-то мере русский язык. Большинство мигрантов из Узбекистана или Таджикистана — законопослушные люди, они уважительно относятся к старшим, не пьют.

Миграционное решение демографической проблемы должно идти параллельно с реализацией мер по повышению рождаемости и сокращению смертности.

В борьбе с высокой смертностью в России главное — противодействие пьянству. Так, по расчетам исследователя А. В. Немцова, приблизительно каждая третья смерть в России имеет прямой или косвенной причиной алкоголь, а абсолютные потери могут достигать 750 тыс. в год[9]. Отметим, что это именно та величина, на которую смертность в России больше, чем рождаемость, и которая создает демографический кризис в современной России.

Исследования, проведенные в двух городах России, подтверждают выводы Немцова. Они обнаружили повышенное содержание алкоголя в крови значительного процента умерших от болезней системы кровообращения (Курск — 29% мужчин, 9% женщин, 1991 год; Ижевск — 47% мужчин 20–55 лет, конец 1990-х). Под маской значительной части сердечно-сосудистых диагнозов в обоих случаях скрывалось алкогольное отравление, поскольку дозы алкоголя, обнаруженные в крови у ряда умерших, были смертельно опасными. Корень всех главных причин смерти — инфарктов, самоубийств, ДТП и многого другого — алкоголь[9].

Пока не будет снята эта проблема, европейского уровня смертности нам не видать. Если говорить о рождаемости, то комплекс вопросов очень сложен: низкая рождаемость глубоко укоренена в современном городском образе жизни. А есть еще и проблема уровня жизни. Какие бы мы пособия ни давали, при маленьких зарплатах они не решат всех вопросов. Современная семья — это образованные и работающие горожане. Поэтому нужна такая система мер, которая бы максимально облегчала родителям в такой семье совмещение профессиональных функций с возможностью рожать и воспитывать детей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антонов А.И., Медков В.М., Архангельский В.Н. Демографические процессы в России XXI века. М., 2006. С. 137.
2. Вишневский Г.В., Андреев Е.М., Трейвиш А.И. Перспективы развития России: роль демографического фактора // научные труды №53, АМР США. 2003.
3. Немцов А. Алкогольная смертность в России. 1980-90-е годы. М., 2001. С. 44.
4. Демографическое будущее России /Под ред. Рыбаковского Л.Л. и Кареловой Г.Н. М., 2001. С. 37.
5. Концепция демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года. www.kremlin.ru 19.11.2007.
6. Российская газета №4249 от 01 октября 2008.
7. Население и общество. Информационный бюллетень Центра демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2005. № 93 (сентябрь).
8. Денисенко М.Б. Приоритеты российской иммиграционной политики в контексте современного международного опыта <http://www.minzdravsoc.ru/>.
9. Migration and remittances Eastern Europe and the former Soviet Union <http://www.worldbank.org/>.

МОДЕЛЬ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ПАРАМЕТРОВ СОВРЕМЕННОГО ГИПЕРМАРКЕТА

СИДЕЛЬНИКОВ В.И., ЯЗЫКОВ М.С.

Педагогический институт Южного Федерального университета, зав. кафедрой Экономики и прикладной математики, доктор технических наук, профессор, 344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33;
Педагогический институт Южного Федерального университета, аспирант кафедры Экономики и прикладной математики, 344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33

Разрабатывается математическая модель для прогноза реакции основных параметров состояния гипермаркета на возможные варианты управляющих воздействий. В качестве моделируемых параметров выступают стоимость запаса товаров на складе и прибыль от реализации. Предлагаемая модель позволяет осуществлять количественный прогноз изменения во времени указанных параметров в зависимости от принимаемых управленческих решений.

Ключевые слова: гипермаркет; сфера торговли; анализ систем; моделирование; математическая модель; управленческие решения; система

Коды классификатора JEL: L 81, C 61

Теория управления запасами является относительно молодой отраслью исследования операций. Попытки наладить если не научное, то хотя бы разумное управление запасами предпринимались давно. В частности, представляет интерес опыт 1920-х г.г. по хозрасчетным снабженческо-сбытовым государственным синдикатам. В первой трети XX века появился ряд статей по определению оптимального объема заказа — Ф. Харриса (1915 г.), К. Стефаник-Алмейера (1927), К. Андлера (1929) и Р. Уилсона (1934), с именами которых и связывается соответствующая группа формул [2]. Эти зависимости являются компонентами алгоритмов решения многих более сложных задач, в том числе со стохастическим спросом.

Формирование теории управления запасами как научной дисциплины началось с середины 50-х г.г. прошлого века. Внимание отечественных исследователей: математиков, экономистов, военных, практиков теории запасов привлекла в начале 60-х г.г.

Многообразие реальных ситуаций вызвало необходимость в рассмотрении огромного числа вариантов задач управления запасами, которые систематизированы лишь частично. Использование богатейшего материала, накопленного теорией управления запасами (Inventory Control), немисливо без его упорядочивания в рамках единой классификации. Для анализа существующих моделей управления запасами воспользуемся одной из наиболее удачных классификаций, приведенной в книге Рыжикова Ю.И. [4].

Автор строит классификацию моделей по основным элементам модели управления запасами. Элементами управления запасами являются:

- система снабжения;
- спрос на предметы снабжения;
- возможность пополнения запасов;
- функция затрат;
- ограничения;
- стратегия управления запасами.

Под системой снабжения понимают совокупность источников заявок и складов, между которыми в ходе операций снабжения осуществляются перевозки хранимого имущества. Возможны три варианта построения системы снабжения:

- децентрализованная;
- линейная;
- эшелонированная.

Системы снабжения классифицируются по числу хранимых номенклатур: однородные и многономенклатурные. Все системы снабжения в зависимости от постоянства их параметров и значений управляющих переменных можно разделить на статические и динамические. В первом случае рассматривается минимизация затрат за единственный период или в единицу времени, во втором – за указанное количество периодов.

Спрос на предметы снабжения может быть:

- стационарным и нестационарным;
- детерминированным или стохастическим;
- непрерывно распределенным или дискретным;
- зависимым от спроса на другие номенклатуры или независимым.

Пополнение запасов всегда происходит с некоторой случайной задержкой относительно момента выдачи требований. Однако роль и длина этой задержки сильно зависят от конкретных условий.

Функция затрат образует показатель эффективности принятой стратегии и учитывает следующие издержки:

- расходы на хранение;
- транспортные расходы и затраты, связанные с заказом каждой новой партии;
- затраты на штрафы.

Издержки хранения:

• пропорциональные среднему уровню положительного запаса за период и времени положительного запаса;

- пропорциональные положительному остатку к концу периода;
- пропорциональные максимальному запасу;
- соответствующие нелинейной функции одного из вышеуказанных качеств.

Стоимость поставки:

- пропорциональная объему поставки;
- постоянная, независимо от объема и числа номенклатур;
- равная сумме фиксированных составляющих;
- пропорциональная необходимому приросту интенсивности производства.

Суммарный штраф:

- пропорциональный среднему уровню положительной недостачи и времени существования недостачи;
- пропорциональный недостаче к концу периода;
- соответствующий нелинейной функции одного из вышеуказанных количеств;
- постоянный (выплачивается при нулевой недостаче).

Ограничения в задачах управления запасами могут быть различного характера:

- по максимальному объему (весу, стоимости) запасов;
- по средней стоимости;
- по числу поставок в заданном интервале времени;
- по максимальному объему поставки или кратности этого объема;
- по доле требований удовлетворяемых из наличного запаса.

Стратегия управления запасами, т.е. структура правил определения момента и объема заказа в приложениях обычно считается известной, и задача сводится к определению нескольких констант (параметров стратегии). В периодических стратегиях заказ производится в каждом временном периоде T , в стратегиях с критическим уровнем – при снижении запаса до порога S или ниже. Второе различие между стратегиями: постоянная партия объема восполнения запаса или уровень, до которого запас восполняется.

Одной из основных задач управления снабжением является определение оптимального объема поставки. Традиционная модель, разработанная еще в начале нашего века [4], исходит из следующей проблемной ситуации: политика закупок определяется для каждого вида материалов; при этом известны поставщики и условия поставки; требуется определить, какое количество материалов, и в какой момент времени следует приобрести. Известна годовая потребность M . Требуется найти объем материала, который будет необходи-

мо приобретать через равные промежутки времени. Функция оптимизации – годовые затраты на поставку, хранение и убытки от замораживания оборотных средств должны быть минимальными.

Применение этой базовой модели требует соблюдения ряда начальных условий, что не ограничивает области ее использования. В некоторых случаях достаточно дополнить или видоизменить эту модель.

Невозможность соблюдения условия равномерных и одинаковых по размеру списаний материалов со склада может объясняться следующими обстоятельствами:

- не известен точный объем потребности материалов в производстве;
- объем потребности в разные моменты времени или в разные отрезки планового периода различен;
- закупка необходимого объема материалов может осуществляться в плановом периоде только в определенные моменты времени.

В случае 1 необходимо применять стохастические модели оптимизации объема закупок. Случай 2 требует применения динамических детерминированных моделей. В последнем случае используются интервальные модели.

Методы управления складскими запасами представляют собой совокупность правил, определяющих момент и объем закупки для их пополнения. Закупка может осуществляться в зависимости от наличного уровня запасов на складе или в заранее определенные сроки. Соответственно, ее объем может задаваться относительно уровня наличных запасов или в абсолютных величинах.

Выделяют 6 систем управления запасами, каждая из которых характеризуется использованием следующих параметров:

1. уровень запасов S , при котором необходимо их пополнение;
2. нормативный уровень запасов S , характеризующий расчетную величину складских запасов, достигаемую при очередной закупке;
3. объем отдельной закупки q ;
4. частота совершения закупок t .

Система выборочного контроля уровня складских запасов представляет собой расширение двух предыдущих систем. Смысл этой системы в том, что проверка контрольного уровня осуществляется через определенные промежутки времени.

В процессе принятия решений в области снабжения и логистики используются интегрированные методики.

Система «точно вовремя» [3]. В рамках системы «точно вовремя» доставка материала осуществляется непосредственно перед моментом его использования. Это в значительной степени позволяет сократить запасы на промежуточных складах. Реализация этой системы на производстве состоит в организации системы по поточному принципу, что не всегда возможно на крупных промышленных предприятиях выпускающих серийную продукцию.

Логистическая концепция «Планирования потребностей/ресурсов» и основанные на ней системы [3]. На этой концепции чаще всего базируются концепции толкающего типа, в отличие от системы «Точно вовремя». Системами, базирующимися на этой концепции, являются системы «планирования потребности в материалах производственного планирования потребности в ресурсах» MRPI, MRPII, ERP. Хотя сама логистическая концепция была сформирована давно (с середины 50-х годов прошлого века), но только с появлением быстродействующих компьютеров ее удалось реализовать.

Основными целями MRP являются:

1. удовлетворение потребности в материалах, компонентах и продукции для планирования производства и доставки потребителям;
2. поддержание низкого уровня запасов материальных ресурсов, незавершенного производства, готовой продукции;
3. планирование производственных операций, графиков доставки, закупочных операций.

Проблемы, возникающие при внедрении MRP, относятся к разработке программного обеспечения. Целью внедрения MRP является повышение эффективности и качества планирования потребности в ресурсах, снижение уровня запасов материалов и готовой продукции.

Однако эти системы имеют и ряд недостатков:

1. значительный объем вычислений и предварительной подготовки большого объема исходной информации;
2. возрастание логистических издержек на обработку заказов;
3. нечувствительность к кратковременным изменениям спроса;
4. значительное число отказов из-за большой размерности.

Эти недостатки накладываются на общий недостаток систем толкающего типа – недостаточно строгое отслеживание спроса с обязательным наличием страховых запасов. Однако MRP достаточно эффективны по сравнению с «Точно вовремя» при больших производственных циклах в условиях неопределенного спроса.

Микрологистическая концепция «Тощего производства» [3] является по существу развитием концепции «точно вовремя». Ее сущность выражается в соединении следующих принципов:

1. высокого качества;
2. небольшого размера производственных партий;
3. низкого уровня запасов;
4. высококвалифицированного персонала;
5. гибких производственных технологий.

Как и в концепции «точно вовремя» огромное значение для системы имеют взаимоотношения с поставщиками. В зарубежной практике среди прочих микрологистических концепций получили большое распро-

странение различные варианты концепции «реагирования на спрос». Эта концепция в основном разрабатывалась как модификация концепции «планирования ресурсов» в плане улучшения реакции на изменение потребительского спроса.

Наиболее известными являются «точка заказа-перезаказа», «быстрого реагирования», «непрерывного пополнения запасов», «автоматического пополнения запасов». Эти концепции в той или иной степени требуют интеграции с покупателями и поставщиками, что для условий работы крупных промышленных предприятий практически невыполнимо.

АВС-анализ представляет собой метод, с помощью которого определяют степень распределения конкретной характеристики между отдельными элементами какого-либо множества.

С точки зрения снабжения анализируются количественная и стоимостная структура потребности в сырье и материалах. По степени распределения общей стоимости виды сырья и материалов делятся на три группы:

1. Материалы группы А. Количество их видов невелико, но на них приходится значительная доля стоимости сырья и материалов (60-80%).
2. Материалы группы В. По критериям доли в общем количестве и общей стоимости занимают среднее место между группами А и С.
3. Материалы группы С. В данную группу входит большое число позиций, доля в общей стоимости представляет собой предельно малую величину (2-5%).

Для каждой из трех групп закладывается различная степень детализации, уровень расходов на планирование, используются различные методы расчета потребности, оптимизации объема поставок, способов осуществления закупок, хранения и применения в производственном процессе.

В работе В.В. Волгина «Склад» [1] указывается, что наибольший эффект метод АВС дает совместно с методом XYZ. Если АВС анализирует структуру номенклатуры по объему потребления, то XYZ делит номенклатуру по объему текущих запасов. Сочетание этих двух методов позволяет получить девять групп AX, AY, AZ, BX, BY, BZ, CX, CY, CZ, каждой из которых присваивают свои параметры модели управления.

На крупном машиностроительном предприятии снабжением занимаются десятки специалистов. Широкая номенклатура товаров разбита на группы. Каждой группой управляет квалифицированный в этой области специалист.

Расчет плана закупок осуществляется на год, на полгода и в течение года при изменениях плана выпуска. Расчет объема и моментов закупок производится специалистами, как правило, на базе своего личного опыта, т.к. те инструкции и стандарты предприятия, которые регламентируют этот процесс, в большинстве случаев уже устарели. При таких расчетах очень редко применяется расчет с целью минимизировать затраты на снабжение.

Чаще всего ориентация идет на обеспечение потребности предприятия, идет перестраховка за счет увеличения запасов. Для этого производится контроль наличия необходимых ресурсов на складе, необходимого для удовлетворения потребности двух производственных циклов. Другими словами, необходимые материалы в обязательном порядке пролеживают в течение одного производственного цикла перед использованием. По объективным причинам при управлении запасами образуются излишние запасы, которые не нужны предприятию для производства. Несмотря на достаточно глубокую проработку методов и моделей управления закупками (достаточно широкий обзор дан в [4, 3]), в литературе достаточно мало внимания уделено методам выявления и принятия решений по излишним запасам. На практике для анализа таких запасов применяют методы анализа запасов по сроку пролеживания, по периоду оборачиваемости, по превышению норм запасов, как в физическом, так и стоимостном выражении. Иногда на практике используют сравнение планов потребления и наличного запаса.

Любая модель, метод или методика призваны повысить эффективность системы управления запасами. Характерной чертой большой системы является то, что работа ее звеньев и системы в целом оценивается с точки зрения включающей их системы более высокого ранга. В связи с этим теоретически нельзя ни для одной конкретной системы точно и строго определить критерий эффективности, не поднимаясь при решении этой задачи до самого высокого уровня, при котором в рассмотрение вводятся социальные факторы самого большого масштаба. Чаще всего в существующих моделях критерием эффективности служат функции минимизации затрат, которые в дальнейшем обеспечивают максимальную прибыль. Реже применяют критерий стабильности обеспечения спроса. При ближайшем рассмотрении критерий обеспечения стабильного спроса можно свести к затратам путем ввода в затраты еще одной составляющей – штрафов за неудовлетворенный спрос. Конечно, формализовать полностью реальную систему невозможно, приходится считаться с неполнотой соответствия между моделью и реальностью.

На основе проведенного анализа можно сделать вывод о необходимости создания нового подхода к осуществлению управления торгово-закупочной деятельностью современного гипермаркета, разработки нового инструмента оценки экономического эффекта управления запасами и динамических моделей с учетом стохастической природы потребительского рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волгин В.В. Слад: Практическое пособие 2-е изд. М.: Издательский Дом «Дашков и К», 2001.
2. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
3. Миротин Л.Б., Сергеев В.И., Гордон М.П. и др. Основы логистики: Учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина и В.И. Сергеева. М.: ИНФРА-М, 2002.
4. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. СПб: Питер, 2001.

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ЭКОНОМИКУ

СИНЯКОВА А.Ф.

Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России, преподаватель, г. Москва, пр-т Вернадского, д. 76

Мировой рынок ПИИ характеризуется превышением спроса над предложением, и страны-реципиенты, формируя благоприятный инвестиционный климат, ведут конкурентную борьбу за привлечение средств в национальную экономику. В связи с этим приоритетным определяющим фактором является активная государственная инвестиционная политика.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, конкурентоспособность, стимулирование ПИИ, инвестиционная политика, модернизация экономики, привлечение прямых иностранных инвестиций, направления и приоритеты социально-экономического развития

Коды классификатора JEL: E 22, F 21

Привлечение прямых иностранных инвестиций в российскую экономику имеет стратегическое значение, преследует долговременные цели создания в России социально-ориентированной экономики с высоким качеством жизни населения, основанной на рыночных механизмах, а также среднесрочные цели поддержания устойчивого экономического роста. Зарубежные капиталовложения несут в себе потенциал технологического обновления основных фондов предприятий, увеличения экспорта товаров и услуг, импорта технологий, интеграции нашей страны в мировое хозяйство, что в итоге ведет к повышению конкурентоспособности государства в целом. Позитивное влияние прямых иностранных инвестиций на микро- и макроэкономические процессы в национальной экономике сохраняется также в условиях кризиса.

Существенное увеличение объемов финансирования требует благоприятного инвестиционного климата, который в нашей стране пока находится на стадии формирования, несмотря на проведение в настоящее время государственной инвестиционной политики. В настоящее время в России роль государства и его политика в отношении прямых иностранных инвестиций, в частности, сохраняющиеся административные барьеры, не соответствуют международным стандартам и требованиям, что подтверждается оценками Всемирного экономического форума (ВЭФ), исследованиями группы Всемирного банка [1].

Структура, объем и динамика прямых иностранных инвестиций в Россию за последнее десятилетие порождает проблемы, связанные с недостатками существующей системы привлечения ПИИ. Во-первых, это количественная проблема, которая заключается в недостаточном объеме поступающих в страну инвестиций, накопленный объем иностранных инвестиций в российской экономике на начало 2008 года составлял 220,6 млрд. долл. США, в 2007 г. поступило 120,9 млн. долл. США, доля прямых иностранных инвестиций составила 23% [7]. Во-вторых, качественная проблема, которая связана с недостатками структуры привлекаемых средств. Основная часть вложений концентрируется в сырьевых отраслях, доля высокотехнологичных секторов очень мала; прямые зарубежные инвестиции неравномерно распределены между регионами РФ, основная доля вложений приходится на Москву и добывающие регионы. Кроме того, число стран-инвесторов остается весьма ограниченным на протяжении десятилетия, а средства, поступающие из оффшорных зон в последние годы, нельзя в полной мере называть прямыми иностранными инвестициями, поскольку в большинстве своем они являются репатриацией ранее вывезенного российского капитала.

Определение перспектив привлечения ПИИ в экономику страны, особенно на средне- и долгосрочный период до 2010-2015 годов, представляется достаточно сложной задачей. Экспертные оценки прогнозируемых объемов привлечения иностранных инвестиций разнятся в широком диапазоне от 50 млрд. долл. в год до 100-150 млрд. долл. в год [5]. Согласно последнему Докладу о мировых инвестициях 2008 ЮНКТАД, Россия находится на 28 месте по привлекательности для зарубежных инвесторов в 2008-2010 гг. [9]. Очевидно, что такую оценку необходимо соотносить с прогнозами развития национальной экономики и инвестиционного процесса, с одной стороны, и мирового хозяйства, международного движения прямых иностранных инвестиций, с другой.

Министерством экономического развития РФ подготовлена программа, носящая название «Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу» [4], в ней предпочтение отдается сценарию модернизации экономики, основанному на усилении роли государства в обеспечении благоприятных условий экономической деятельности, включая финансовую стабильность. Реализация программы должна обеспечить темпы роста ВВП как минимум на 5% в год в среднем на протяжении 10-летнего периода. Финансирование экономического роста в значительной мере будет обусловлено сокращением масштабов оттока капитала. Валовые сбережения, согласно прогнозу, будут составлять до 30% ВВП, так что потенциал роста будет оставаться высоким в течение всего периода. Это означает, что экономический рост должен сопровождаться опережающим по сравнению с динамикой потребления ростом инвестиций в основной капитал. Таким образом, данная стратегия направлена на то, чтобы максимально задействовать потенциал роста, сделать экономику страны привлекательной для долгосрочного инвестирования.

Другим источником финансирования роста станут иностранные инвестиции, однако существенный приток иностранного капитала будет возможен, на основании данного анализа, по мере того как активность отечественных инвесторов приобретет устойчивый характер.

Для ускорения темпов зарубежного инвестирования и достижения перспективных целей экономического развития, в том числе повышения конкурентоспособности России, государство стремится к формированию благоприятного инвестиционного климата в целом и применению различных механизмов привлечения капиталовложений. Предпосылкой достижения данных целей выступают диверсификация форм привлечения ПИИ в экономику и более эффективное использование уже применяемых форм, таких как венчурное финансирование, лизинг, концессионные соглашения, проектное финансирование.

Одним из широко применяемых в международной практике механизмов привлечения зарубежных инвестиций является лизинг. Схема лизинга обеспечивает дополнительный приток финансирования в производственный сектор, способствуя увеличению внутреннего производства, росту продаж, развитию финансовых механизмов, в особенности для сферы среднего и малого бизнеса. Рост доли лизинговых услуг в общем объеме инвестиций в основной капитал увеличился с 0,1% в 1994 году до 15,5% в 2007 году, а доля лизинга в ВВП России составляет 3% [6]. По данным Европейской конфедерации национальных лизинговых ассоциаций, среднее значение доли инвестиций по лизингу в общем объеме инвестиций в Германии, например, составило 16%, в Чехии – 19,8%, в США 32,7% [2]. Положительный опыт данного инвестиционного источника может быть использован для финансирования в отдельных отраслях российской экономики.

Институт венчурного инвестирования доказал свою эффективность как способ прямого финансирования компаний среднего и малого бизнеса в сфере высоких технологий. Преимущества венчурных инвестиций заключаются в том, что от компании-реципиента не требуется гарантий и кредитной истории, а размер предоставляемых средств не связан с объемами оборота и экономическими результатами работы компании, то есть финансирование может быть осуществлено на ранних важных стадиях разработки продукта. Для развития венчурного инвестирования была создана ОАО «Российская венчурная компания», однако число проектов венчурного финансирования не велико.

Еще одной перспективной формой привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику могли бы стать концессионные соглашения, широко распространенные в практике зарубежных стран. Концессии представляют собой систему договоров между государством и частным инвестором в отношении государственной или муниципальной собственности или монопольных видов деятельности. Концессия практически всегда означает исключение из национальных режимов (налогового, таможенного), либо дополнение этих режимов обязанностями и обременениями (концессионные платежи, реализация инвестиционных программ), и включает также обязательство государства не ухудшать для компаний условий в течение определенного срока («дедушкина оговорка»).

Наиболее распространенными формами концессий являются концессионное соглашение, сервисное соглашение, лицензия с гражданско-правовыми оговорками, совместное предприятие. Все их можно объединить в две большие группы: концессии в области недропользования и концессии в области инфраструктуры. В российских условиях наиболее эффективными представляются концессионные проекты в транспортной сфере, которые предполагается реализовывать посредством механизма государственно-частного партнерства.

Анализируя привлечение зарубежных капиталовложений, нельзя рассматривать только их положительные стороны, не затронув возможных отрицательных эффектов на экономику принимающей стороны. Во время проходившего в 2008 году Петербургского международного экономического форума в рамках конференций обсуждался вопрос: «Иностранные инвестиции – привлекать или защищаться». Россия – это единственная страна из группы крупнейших стран с высокой численностью населения БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), обеспечивающая себя самостоятельно энергией. Развивающиеся рынки, включая нашу страну, обладают очень высоким потенциалом и привлекательны для инвесторов, работающих в сфере инноваций. В инновационных инвестициях заинтересована и страна-реципиент, однако в настоящее время инновационные компании используют емкие рынки динамично развивающихся стран преимущественно для экспорта своей продукции, так 80% доходов компании Nokia, 50% доходов компании IBM за последний год получены на развивающихся рынках.

В привлечении инвестиций существует три основных подхода, во-первых, что инвестиции нужны, во-вторых, что страна может обходиться без внешних капиталовложений, в-третьих, что инвестиции нужны на определенных условиях. В условиях глобализации, когда финансовые рынки стали международными, непродуктивность в инвестировании может повлечь негативные последствия и вызвать кризисные явления на рынках нескольких стран. Застраховаться в данном случае можно с помощью максимальной диверсификации вложений, ограничения на приток капиталов в страну могут привести к ухудшению ситуации на внутреннем рынке, превышающей краткосрочные выгоды протекционистской инвестиционной политики.

Инвестиционная политика нашей страны направлена на привлечение инвесторов, однако существует два типа капиталовложений, в которых Россия не заинтересована. Прежде всего, это прямые иностранные капиталовложения, целью которых является не развитие объекта инвестирования, то есть повышения конкурентоспособности компании, а наоборот ограничение ее деятельности, в том числе возможностью работать только на внутреннем рынке. И во-вторых, это инвестиции, которые приносят не передовые технологии, а технологии прошлого, использование которых всегда предполагает догоняющий путь развития.

В результате благоприятной для экономики нашей страны конъюнктуры на международных рынках энергетических ресурсов в течение последних нескольких лет, России удалось аккумулировать значительные средства. Темп прироста валютных доходов, связанных с ростом цены на нефть, повышался на протяжении

последних двух лет, валютные поступления не могли быть полностью вложены сразу, не вызвав закономерной инфляции, и требовали сбережений. Для этой цели был создан Стабилизационный фонд РФ, преобразованный в 2008 году в два фонда: Резервный фонд и Фонд национального благосостояния, с капиталом, превышающим 160 млрд. долларов. В ситуации кризиса ликвидности и замедления темпов экономического роста накопленные резервы могут компенсировать возникающие риски и помочь в реализации бюджетной и социальной политики. Таким образом, нефтяные доходы, подверженные колебаниям в условиях финансового кризиса, не снижают значения привлечения прямых зарубежных инвестиций в российскую экономику.

Государственные приоритеты в области прямых иностранных инвестиций могут касаться отдельных видов деятельности, отраслей, корпораций-инвесторов, стран-экспортеров капитала, регионов привлечения средств.

Наряду со стимулированием целых отраслей продуктивным подходом может оказаться стимулирование отдельных видов деятельности. К числу приоритетов государства относится стимулирование конкурентоспособного экспорта, также важным является увеличение числа фирм, способных вести конкурентную борьбу на международном уровне с тем, чтобы конкурентоспособность стала устойчивой и сопровождалась ростом доходов государства. В свою очередь, страна также может предоставлять льготы, например, основываясь на зарубежном опыте, при экспорте свыше 70% продукции предприятия с иностранным участием, занятого в сфере материального производства или сфере услуг, может предоставляться освобождение от уплаты налога, снижение экспортных и импортных пошлин.

Кроме этого, государство заинтересовано в стимулировании импорта новых технологий независимо от отраслевой принадлежности инвестиционного проекта. Например, если предприятие с иностранным участием импортирует для своей деятельности технологию, не используемую в России или качественно более высокого уровня, такие предприятия могут подлежать льготному налоговому и таможенному режимам.

При проведении государственной политики привлечения иностранных инвестиций выбираются наиболее приоритетные отрасли. Зарубежные инвесторы в нашей стране ориентируются преимущественно на вложения в отрасли, обеспечивающие гарантированный экспорт или быстрый оборот вложенных средств, то есть добывающие отрасли, пищевую промышленность, торговлю. Хотя все эти сферы и важны для экономики России, не все они определяют экономический рост на перспективу. В связи с этим необходимо предпринимать меры по изменению структуры притока капиталов. Наиболее перспективными отраслями являются высокотехнологичные отрасли: информационные технологии, аэрокосмическая, атомная промышленность. От развития этих отраслей во многом зависит будущее национальной экономики, у них есть большой потенциал привлечения зарубежных капиталов. Также государственная политика направлена на стимулирование отраслей, имеющих характер «узких мест» в экономике (их недостаточное развитие препятствует развитию всей хозяйственной системы страны). К ним относятся инфраструктурные отрасли, включая транспорт, дорожное строительство.

У России имеются государственные приоритеты в отношении иностранных компаний-инвесторов, с крупнейшими инвесторами заключаются индивидуальные соглашения, тем самым формируется определенная группа экспортеров капитала, пользующихся привилегированным статусом в сфере правового регулирования их деятельности. Важным представляется не создание благоприятных условий для ограниченного круга компаний, а совершенствование законодательства и административного режима с целью сделать его более привлекательным для большинства инвесторов.

Целевое привлечение прямых иностранных инвестиций в интересах выравнивания уровней экономического развития регионов является широко распространенной практикой, в частности, ее активно реализуют страны ЕС в рамках программ регионального развития [3, с. 95]. Проводившаяся в России в 90-е гг. политика создания искусственно благоприятных условий инвестиционной деятельности в отдельных субъектах РФ путем предоставления им статуса свободных экономических зон не была эффективной, и требуется новая стратегия, направленная на использование ресурсного потенциала регионов.

Активизация процесса привлечения прямых иностранных инвестиций в российскую экономику требует расширения числа стран-инвесторов. Задачей государственной политики является стимулирование инвестиций компаний – технологических лидеров из стран ЕС, Японии. Расширение инвестиционных возможностей развивающихся стран и увеличение экспорта ими инвестиций выдвигает в число перспективных инвесторов Южную Корею, Малайзию, Сингапур. Привлечение новых инвестиционных партнеров наиболее рационально возможно в рамках соблюдения режима наибольшего благоприятствования.

Обеспечить привлечение ПИИ в российскую экономику в перспективе в масштабах и структуре, соответствующих растущим потребностям, интересам страны и национальным приоритетным целям, практически невозможно без улучшения государственного механизма их регулирования, включающего законодательно-правовую базу, а также административные структуры и методы их деятельности. Основными направлениями совершенствования государственного регулирования должны стать мероприятия по:

- 1) совершенствованию правовой базы для деятельности иностранных инвесторов;
- 2) улучшению институциональной структуры управления прямыми иностранными инвестициями, включая вопросы выработки государственной политики в отношении ПИИ, расширения числа инвесторов, создания организационных условий для их эффективной деятельности;
- 3) развитию региональной политики привлечения прямых зарубежных инвестиций, координацию регулирования на федеральном и региональном уровнях.
- 4) активизации участия в международном регулировании прямых иностранных инвестиций, включая заключение соглашений о поощрении и защите капиталовложений и избежании двойного налогообложения, а также присоединения к многосторонним международным соглашениям и участия в региональном сотрудничестве.

В настоящее время требуется продолжение реализации мероприятий по совершенствованию инвестиционного климата в России для прямых иностранных инвестиций, которые могут способствовать росту конкурентоспособности национальной экономики. Общее улучшение инвестиционного климата, развитие регионального сотрудничества и дальнейшее совершенствование механизма государственного регулирования в области прямых иностранных инвестиций станет предпосылкой для привлечения инвестиций, отвечающих интересам российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Группа Всемирного Банка web.worldbank.org
2. Европейская конфедерация национальных лизинговых агентств www.leaseurope.org
3. Европейский Союз на пороге XXI века: выбор стратегии развития. Под ред. Ю.А. Борко и О.В. Буториной. – М.: Эдиториал УРСС, 2001.
4. Министерство экономического развития Российской Федерации www.economy.gov.ru/merit/obzor/st2010
5. Рейтинговое агентство Эксперт РА www.raexpert.ru
6. Рейтинговое агентство Эксперт РА. Лизинг 2007. <http://www.raexpert.ru/ratings/leasing/2007/>
7. Россия в цифрах 2007. Статистический сборник. Росстат – М., 2007.
8. Foreign Investment Advisory Service www.fias.net
9. World Investment Report 2008: Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge. UNCTAD 2008. http://www.unctad.org/en/docs/wir2008_en.pdf

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ

СИНЯКОВА К.А.

Южный федеральный университет, экономический факультет, аспирантка, e-mail: kristina...7@mail.ru

В статье рассматриваются вопросы целесообразности проведения политики дерегулирования деятельности естественных монополий, а также последствия этой политики для России в условиях глобализации мировой экономики.

Ключевые слова: естественные монополии; дерегулирование

Коды классификатора JEL: L43

Для наращивания экономического потенциала, повышения жизненного уровня граждан необходимы высокий потенциал, ресурсы, повышение инвестиционной привлекательности экономики, эффективная интеграция в мировую экономику.

Реформирование естественных монополий в России осуществляется в условиях глобализации, либерализации мировой экономики, процессами разделения политической и экономической власти.

Функционирование естественных монополий является неотъемлемой частью стратегии развития страны. Укрепление позиций российских естественных монополий на мировом рынке позволит максимально эффективно реализовать экспортные возможности этих предприятий, привлечь зарубежные инвестиции. Наряду с огромными возможностями глобализация таит в себе массу опасностей для российских естественных монополий.

В течение последних десятилетий двадцатого века страны мира, включенные в процессы глобализации, активно изучали возможные методы, механизмы снижения уровня вмешательства государства в деятельность естественных монополий, оценивали существующие способы государственного контроля над их деятельностью. В настоящее время во многих странах осуществляется реформирование естественных монополий, направленное на дерегулирование их деятельности. Проводимые структурные изменения во многом базируются на теории американского экономиста Т. ДиЛоренцо «Миф о естественных монополиях».

Для исследования последствий выделения из естественно монопольных отраслей конкурентных видов деятельности определим феномен «естественные монополии». Согласно неоклассическим воззрениям «естественная монополия» - отрасль, в которой эффект масштаба настолько велик, что долгосрочные средние издержки достигают минимума тогда, когда один производитель удовлетворяет спрос. Современная же трактовка естественных монополий сводится к теории Т. ДиЛоренцо: «теория естественной монополии – это экономическая фикция. Никогда не существовало никакой «естественной монополии» [2]. Деятельность естественных монополий никаким образом не может быть экономически оправдана и она является лишь «результатом правительственного вмешательства, режима лицензий, протекционизма и т.д.» [2]. Поэтому деятельность естественных монополий, должна быть организована на принципах конкуренции. И все проблемы, возникающие в связи с деятельностью естественных монополий, могут быть решены при использовании рыночных механизмов.

Сферы деятельности естественных монополий являются социально значимыми. Изначально газификация, телефонизация, электрификация страны проводились при прямом вмешательстве государства. От уровня их развития зависит состояние экономики страны в целом. Так, дефицит энергетических мощностей тормозит экономический рост в России.

Развитие естественных монополий невозможно без привлечения крупномасштабных инвестиций с длительным периодом окупаемости, что не всегда доступно инвесторов, в том числе и российских. Проводимая политика дерегулирования деятельности естественных монополий приведет к переливу иностранного капитала в отрасли российской экономики. Сегодня в мире идет конкурентная борьба за контроль над запасами ограниченных природных ресурсов. В связи с тем, что естественные монополии нередко используют ограниченные ресурсы, то контроль иностранных инвесторов над инфраструктурными отраслями страны может угрожать в целом национальной безопасности.

В США уже проведено крупномасштабное реформирование такой сферы деятельности естественных монополий как электроэнергетика. В восьмидесятые, девяностые годы XX века часть штатов приняла законы, в соответствии с которыми осуществлено реформирование электроэнергетики на основе дерегулирования. Наиболее радикальные преобразования были осуществлены в штате Калифорния.

В ходе реформы в Калифорнии была ликвидирована вертикальная интеграция действующих в отрасли компаний, генерирующие мощности были проданы специализированным компаниям, региональная энергосистема была разделена между тремя распределительными компаниями, а магистральные электрические сети были переданы в управление независимому системному оператору. Тарифы на оптовом рынке электроэнергии определялись на основе спроса и предложения, купля-продажа электроэнергии осуществлялась через биржу. Сектор был организован на основе рыночных принципов.

Проведенные преобразования привели к тому, что в начале августа 2000 года в период прохождения сезонного максимума нагрузок начался калифорнийский энергетический кризис. Из-за увеличения нагрузки в связи с повышением температуры, вызвавшим повсеместное использование систем кондиционирования, дефицит электроэнергии в условиях повышенного спроса в соответствии с законом спроса привел к повышению оптовых тарифов более чем в 5 раз. Положение усугублялось тем, что на ряде генерирующих мощностей осуществлялся ремонт.

Подобный системный кризис в суровых климатических условиях России просто недопустим, так как аварии в системе энергоснабжения необратимо затронут систему водоснабжения, канализации и теплоснабжения. В совокупности это способно спровоцировать помимо убытков серьезный социальный кризис в обществе. В связи с высокой социальной значимостью субъектов естественных монополий государство призвано добиться баланса интересов потребителей и субъектов естественных монополий, обеспечивающих в соответствии со ст. 1 ФЗ «О естественных монополиях» «доступность реализуемого ими товара для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий» [5, с.1].

Рыночные механизмы не способны эффективно регулировать деятельность естественных монополий. Не оправдались ожидания, что при конкурентных отношениях будут снижаться издержки производства и тарифы на электроэнергию за счет сокращения численности персонала, использования более дешевых материалов, сокращения затрат на ремонтное обслуживание путем увеличения межремонтных сроков работы и т.д. Основная цель в условиях конкуренции – получение прибыли, снижает надежность энергосетевого хозяйства. В результате излишние генерирующие мощности ликвидируются. На высокорентабельных электростанциях получают прибыль, которую направляют в отрасли, дающие больший экономический эффект, чем долгосрочное, капиталоемкое строительство новых мощностей в энергетике. В результате рыночные преобразования привели к тому, что новые мощности не создаются и отрасль становится тормозом развития экономики.

Мировой опыт реформирования естественных монополий свидетельствует не только и не столько о преимуществах дерегулирования деятельности естественных монополий, но и о многочисленных трудностях на пути введения конкуренции, противоречивых ее последствиях.

В настоящее время у мировых держав сформировалось довольно неоднозначное отношение к политике дерегулирования деятельности естественных монополий, усилившееся в условиях данного кризиса. Жесткие дебаты ведутся по поводу третьего пакета инициатив Евросоюза по либерализации европейского энергорынка. Данный законопроект предлагает разделить компании, производящие электроэнергию, от компаний, занимающихся транспортировкой, и от сбытовых, а также создание независимого общеевропейского Системного оператора. Поддерживают данную инициативу Великобритания, Испания, Бельгия, Румыния, Португалия, Нидерланды, Венгрия, Эстония, Польша, Италия, Словения, Финляндия, Люксембург, Австрия, Кипр и Болгария. Германия и Франция, не желающие разделения национальных компаний EDF и E.ON, возражающие против данного законопроекта. Общеевропейский системный оператор будет призван оказывать услуги по организации аукционов по продаже пропускных способностей межгосударственных линий электропередач. Франция и Германия уже сегодня ведут переговоры по созданию единого рынка электроэнергии.

Несмотря на столь неоднозначное отношение к реформированию естественных монополий Россия пошла по пути дерегулирования, направленного на развитие конкуренции в тех частях вертикально интегрированной цепи соответствующего сектора, где это возможно. Трансформация российских естественных монополий обусловлена, во-первых, требованиями, предъявляемым к странам, желающим вступить в ВТО, а, во-вторых, с проблемами существующей системы функционирования естественных монополий в России.

До проведения реформы естественные монополии в России имели одно принципиально важное свойство – целостность или системность их субъектов. Электроэнергетика России отличалась высокой надежностью, обусловленной высокой централизацией данного вида деятельности, была организована как единая система, что давало высокий синергетический эффект. Лишь благодаря своей уникальной структуре она мно-

гие десятилетия бесперебойно обеспечивала дешевой электроэнергией всех потребителей. Именно единая энергосистема обеспечила безаварийную работу электроэнергетики даже в период экономического кризиса 90-х годов, в период неплатежей, отсутствия каких-либо инвестиций.

Возникает вопрос, насколько оправдано реформирование отраслей естественных монополий, почему введение конкуренции подразумевает принудительную ликвидацию, раздробление существующих компаний монополистов. Общественные потери и издержки связаны не с существованием ОАО «Газпром», ОАО «Российские железные дороги» и т.д. или с их размерами, а с наличием у этих компаний привилегий. Привилегия заниматься запрещенным для других компаний видом деятельности. Необходимо лишь снять законодательные ограничения на ведение данных видов деятельности, позволить другим компаниям участвовать в данных сферах. Российские крупные промышленные компании уже на протяжении многих лет изъявляют желание использовать собственные генерирующие мощности для удовлетворения потребностей своего производства. В ситуации отсутствия государственных ограничений на данный вид деятельности подобные генерирующие компании способствовали бы созданию естественным путем конкуренции на рынке электроэнергии. Частичная конкуренция возможна и между вертикально-интегрированными компаниями. При вертикальной дезинтеграции обостряется проблема: в случае появления мельчайшего неучтенного при реформировании фактора в период перехода к новой организации данного рынка появляются проблемы в координации, произойдет потеря управляемостью всей системой, будет нанесен непоправимый ущерб. Реформа энергетики уже привела к разрушению существовавших технологических и хозяйственных связей, нарушению прав и ответственности энергокомпаний.

В последнее время нарастает энергодефицит в некоторых регионах России. Энергоемкость ВВП России в два, а то и в четыре раза превышает показатели западных стран: для производства топлива и услуг стоимостью в 1 тысячу долларов Россия тратит 0,89 тонны условного топлива, а Норвегия и Швеция в схожих климатических условиях – 0,36 и 0,26 тонны соответственно [4, с.11].

Сегодняшнее положение электроэнергетики страны характеризуется также лавинообразным старением основного оборудования электростанций и сетей, снижением экономической эффективности работы отрасли, отставанием в сфере разработок, освоения и внедрения новых технологий производства, транспорта, распределения и потребления электроэнергии. Просчеты государства при формировании, реализации стратегии развития естественно-монопольных отраслей нередко приводит к нерациональному использованию национальных ресурсов. В связи с существованием серьезных технологических проблем, реформирование инфраструктурных отраслей может создать условия для нестабильного, угрожающего надежности экономики страны развития.

Главной целью реформы российских естественных монополий является привлечение инвестиций. Отрасль нуждается в крупномасштабных инвестициях. Объем амортизационных отчислений в период 2006-2010гг. обеспечит не более 16% планируемых капиталовложений [1, с. 15]. Реформирование отрасли и рынка фактически закрывает основной канал финансирования капитальных вложений – целевые инвестиционные средства в составе себестоимости или прибыли предприятия.

Но инвестиции можно привлечь в предприятия с государственным пакетом акций. Российским естественно монопольным гигантам не хватает прозрачной и эффективной системы управления. Но для этого достаточно провести акционирование компаний естественных монополий и организовать эффективное корпоративное управления ими. Эффективное управление не требует разукрупнения бизнеса, оно направлено лишь на повышение управляемости бизнеса.

Одной из декларируемых целей проводимой реформы является снижение тарифов на электроэнергию. Но на сегодня вместо 100 прежних крупных акционерных обществ, связанных единой технологической системой, функционирует до 1000 мелких акционерных обществ, в которых реализация технологических связей осуществляется на основе лицензирования и договорных обязательств. С одной стороны, это ухудшает техническое управление отраслью, заменив оперативное решение вопросов поддержания баланса производимой и потребляемой энергии, длительным процессом судебного рассмотрения обстоятельств несоблюдения договорных обязательств. С другой стороны, столь резкое увеличение числа функционирующих в отрасли акционерных обществ привело к росту издержек и тарифов в связи с разрастанием управленческого аппарата. На годовых собраниях функционирующих обществ принимаются решения о направлении почти всей прибыли на дивиденды и незначительной суммы на инвестиции в технологическое перевооружение. Рыночная экономика направляет деятельность на получение текущей прибыли. Строительству новых энергообъектов, требующих в связи с технологическими особенностями крупномасштабных, с длительным периодом окупаемости инвестиций, не уделяется должного внимания акционерными обществами. Основные фонды жизненно важной отрасли интенсивно стареют, ввод новых объектов незначителен. Проводимая реформа приводит к недоинвестированию сетевых предприятий вследствие концентрации прибыли в сбытовых организациях.

Многие российские промышленные компании могут функционировать только в условиях заниженных тарифов на электроэнергию, гораздо ниже, чем у иностранных энергокомпаний. Полностью приватизированная энергопромышленность перестает поддерживать низкие (относительно европейских) тарифы для российской промышленности. У энергокомпаний нет стимула продавать энергию отечественным компаниям, более выгодной выглядит ее продажа за рубеж. Из-за этого под угрозой находится экономика страны в целом, так как многие отечественные промышленные компании не смогут выжить в условиях мировой конкуренции за энергоресурсы. Отечественная промышленность отстает от зарубежных компаний в использовании энергосберегающих технологий.

После завершения реформы естественных монополий основной стратегической целью становится рост стоимости активов, поскольку в сознании инвесторов привлекательность той или иной энергетической структуры обусловлена не только и не столько объемом выработанных киловатт-часов и обеспечением надежности ЕНЭС, но и курсом ценных бумаг, и размером дивидендов [3, с.15].

На сегодняшний день лишь единичные российские компании способны конкурировать с мировыми гигантами, заинтересованными в приобретении контрольных пакетов акций наиболее эффективно функционирующих энергокомпаний. Компания Enel S.p.A. уже приобрела контроль над российской генерирующей компанией ОАО «ОГК-5». Enel приобрела 59,8% акций ОАО «ОГК-5», 49,5% акций ОАО «Русэнергосбыт», 40% акций «Северэнергия», владеющей газовыми месторождениями [4, с.12]. Стихийное развитие данных процессов может привести к свертыванию государственного контроля в названных обществах и к возрастающему влиянию на их политику иностранных акционеров. Дальнейшее увеличение доли акций иностранных акционеров и снижение доли государства в акционерном капитале естественных монополий может поставить под угрозу их самостоятельность, а также приоритет национальных интересов в политике. В целях защиты интересов государства и населения необходимо проводить политику ограничения доли акций, принадлежащих иностранцам в отраслях естественных монополий, имеющих стратегическое значение, и установления доли акций, находящихся в государственной собственности.

Необходима либерализация процесса строительства генерирующих мощностей. Развитию конкуренции на рынке производства электроэнергии будет способствовать и использование альтернативных видов источников энергии. Во всех развитых странах мира на сегодняшний день широко используются возобновляемые источники энергии: солнечная энергия и ее производные – энергия ветра, биомассы, гидроэнергия. В нашей стране пока не принят законопроект, поддерживающий развитие «зеленых» источников энергии. В ряде стран уже вступили в силу законы, поддерживающие развитие экологически безопасных источников энергии. Развитие мирового сообщества в первую очередь обеспечивается отсутствием энергетических кризисов.

Таким образом, в процессе глобализации стала «размываться» монопольная основа инфраструктурных отраслей в российской экономике. У государства остается все меньше возможностей поддержания «своего». Контроль иностранных инвесторов над деятельностью предприятий, обеспечивающих населения жизненно необходимыми ресурсами, теплом, газом, светом и т.д., может иметь непредсказуемые последствия. Отсутствие адекватных механизмов государственного регулирования, а также поддержки социально значимых естественно-монопольных отраслей может привести к социальному взрыву, экономическому кризису с непредсказуемыми, необратимыми последствиями для экономики. Процессы глобализации делают естественно-монопольные отрасли все более доступными для вхождения в них частного бизнеса. Эти тенденции оказывают неоднозначное влияние на деятельность естественных монополий. Мировая глобализация ведет не только к стиранию государственных границ, но и национальных особенностей. Так, исконные природно-климатические, исторические преимущества страны в условиях глобализации, могут быть использованы против нее. При либерализации, дерегулировании деятельности естественных монополий не существует ограничений в объемах продаж продукции, в уровне цен. Страна, богатая полезными ископаемыми, может быть не обеспечена продукцией переработки полезных ископаемых из-за менее платежеспособного спроса на внутреннем рынке, чем на мировом. Рассмотренные тенденции в российской экономике, связанные с дерегулированием деятельности естественных монополий, угрожают экономической безопасности страны. Полностью открыть свои границы глобальному рынку может высоко развитая экономика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веселов Ф.В. Возможности и проблемы финансового обеспечения инвестиционной деятельности в электроэнергетике // Вести в электроэнергетике. №2, 2008.
2. ДиЛоренцо Т. Миф о естественных монополиях. www.sapov.runovoe/n_00-45.htm
3. Зубакин В. Гидро ОГК: консолидация акций и дальнейшие перспективы // Энергорынок. №2, 2008.
4. Интервью с генеральным директором компании Enel S.p.A. по России и СНГ. Время дешевой электроэнергии закончилось // Энергорынок. №4, 2008.
5. Федеральный закон от 17.08.1995, №147-ФЗ (ред. от 08.11.2007). О естественных монополиях.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНОСТЬЮ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

СОЛОМАТИНА М.И.

Южный федеральный университет, соискатель, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

В жесткой конкурентной борьбе успеха добиваются те финансовые организации, которые наряду с успешным применением профессионально разработанных маркетинговых стратегий качественно управляют рисками.

Ключевые слова: финансовые рынки; банковские риски; финансовый кризис; Банк России

Коды классификатора JEL: G 21

Развитие мировой финансовой системы до «схлопывания» 2008г. сопровождалось ростом объемов внутренних и транснациональных финансовых потоков (до 10 квадрильонов долл.) и увеличением их волатильности. Следствием этого стал рост числа финансовых кризисов как на развивающихся, так и на развитых финансовых рынках. Но к банкротству банка может привести не только рост системных рисков деятельности,

но неэффективность внутрибанковской системы мониторинга и управления финансовыми рисками.

На российском рынке финансовых услуг после кризиса августа 1998 г. наблюдается обострение конкурентной борьбы за привлечение клиентуры, особенно ожесточающейся в банковском секторе за клиентов всех видов: крупные корпорации, малый и средний бизнес, физические лица. Практика показывает, что в жесткой конкурентной борьбе успеха добиваются те финансовые организации, которые наряду с успешным применением профессионально разработанных маркетинговых стратегий качественно управляют рисками – кредитными, рыночными, риском потери ликвидности, операционными. Задача формирования эффективной системы контроля и управления рисками в банке особенно актуальна для российских финансовых институтов, действующих в условиях низкой прозрачности заемщиков, отсутствия традиционных для развитых стран инструментов управления ликвидностью и финансовыми рисками (производные финансовые инструменты), высокой концентрации бизнеса по источникам привлечения и направлениям вложения средств, прессинга со стороны государства.

Эффективность управления банковскими рисками играет ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости и отдельно взятой кредитной организации, и — что для Банка России особенно важно — стабильного развития банковской системы в целом. Приоритетным направлением развития отечественных банков на ближайшие годы должно стать создание в них комплексных систем управления банковскими рисками. Чувствительность к рискам как фактор устойчивости коммерческого банка получила признание сравнительно недавно. В 1960-1970-е гг. характерной особенностью развития банковской системы была философия экономического роста, реализованная в стремительном развитии услуг и инструментов. Расширение ведущих банковских империй, процессы слияния и поглощения усилили конкуренцию в банковском секторе.

В 1970-1980-е гг. прокатилась волна банковских крахов, связанных с резким ухудшением качества активов отдельных банков. В результате к 1990-м гг. многие крупные и средние банки столкнулись с проблемой прямой взаимосвязи роста активов и их рисков[5]. Увеличение объема безнадежных ссуд, количества банкротств, сокращение процентной маржи и процентного дохода в источниках формирования прибыли вызвали пересмотр банковской философии: от роста объема операций к повышению надежности и устойчивости банка. В эти годы возрастает внимание к оценке рискованности активов при разработке различных методик оценки устойчивости коммерческого банка. В середине 1990-х гг. начинает формироваться подход к оценке рискованности банковской деятельности как отдельному направлению. Это связано, во-первых, с развитием забалансовых операций банков; во-вторых, с расширением рынка производных инструментов; в-третьих, с усилением конкуренции в банковской сфере. В результате расширился состав банковских рисков, требующих соответствующего уровня управления.

Как показала практика развития финансовой деятельности в России, за последние годы банковские риски привели на грань банкротства большое количество коммерческих банков и некоторых других кредитно-финансовых институтов. Эти риски связаны, главным образом, с принятием решений в области отраслевых и территориальных инвестиций, управлением основной деятельностью банка, а также с его специализацией и особенностями проводимой политики привлечения денежных средств.

Повсюду в мире банкам все чаще приходится мириться с необходимостью вести дела в условиях высокой волатильности - постоянных перемен и неопределенности, ставших неперемennым атрибутом рыночной экономики XXI в. Любая область банковского дела предполагает риск того или иного рода, и в настоящее время регулирующие органы многих стран требуют от подконтрольных банков повышение эффективности управления рисками, чем это было в прошлом.

Банки должны выявить все риски, в каждой области своей деятельности, оценить их и ввести соответствующую систему контроля управления ими с целью предотвращения. Однако вопрос рисков касается не только самого банка. Банковское дело - это еще и финансовые отношения с клиентами. Банки выдают кредиты; принимают вклады и берут на себя множество обязательств, основанных на понимании состояния дел своих клиентов. Это означает, что банк принимает на себя те же риски, с какими могут столкнуться его клиенты. Так, экономические субъекты аграрной сферы подвергаются риску неурожая, химическая компания может столкнуться с требованием возмещения ущерба от загрязнения окружающей среды, крупное предприятие розничной торговли может внезапно обнаружить, что его товары больше не удовлетворяют потребностей покупателя и его продажи падают. Такое развитие делового цикла затрудняет или даже делает невозможным для клиента возвращение банковского кредита. В экономической судьбе клиента, не представлявшего большой проблемы в плане рисков полгода назад, может произойти драматический поворот.

Особенностью банковской деятельности является широта сферы управления, которая охватывает денежный оборот и кредитные отношения на макро- и микро уровнях, а также наличие значительного риска при выполнении денежных операций. Такой риск основывается на сложном переплетении действий многочисленных внутренних и внешних факторов, что характерно для денежного рынка, а значит, и для деятельности кредитных организаций.

Прежде всего, в условиях финансовой глобализации банки рискуют попасть и порой попадают в ловушки беспорядков на международных финансовых рынках, неэффективного макроэкономического управления, мошенничества и коррупции. Масштабные заимствования российских банков за рубежом в последние два года (с 15% в 2005 году до 36% совокупного внешнего долга в начале 2008 года) и увеличение допустимой доли иностранного капитала в банках до 50% без учета ранее достигнутого уровня [2], в условиях развивавшегося мирового финансового кризиса обусловили, во-первых, принятие мер со стороны государства по ограничению заимствований (предоставление субординированных кредитов, использования бюджетного финансирования), а во-вторых, экстренного повышения ликвидности банковской системы через изменения ставки рефинансирования, снижение значений отчислений в фонд обязательного резервирования, страхова-

ние вкладов. Хотя Банк России как регулятор банковской системы обязан предоставлять банкам лишь краткосрочные средства, он осуществляет рефинансирование на более длительные сроки (до 170 дней с апреля 2007 г.), чем зарубежные центральные банки. Рефинансирование под залог негосударственных активов (векселей, поручительств банков, требований по предоставленным кредитам). Достигнута возможность заимствования банками средств на депозитных аукционах, проводимых Минфином. Но использование временно свободных средств федерального бюджета доступно лишь надежным банкам с высоким рейтингом. Существующие на данный момент внутренние резервы позволяют Банку России справиться с дефицитом ликвидности банковской системы. Кроме того, Ассоциация Российских банков разработала новые направления использования имеющихся значительных ресурсов для кредитования экономики. Вместе с тем рефинансирование коммерческих банков Банком России стало более доступным в связи с его мерами по сдерживанию кризиса ликвидности. Однако система рефинансирования должна создать уверенность ведущих (400-500) банков в получении необходимой поддержки со стороны Банка России в течение 1 – 2 дней.

Такие масштабные последствия снижения внутрибанковского контроля рисков требуют нового механизма, основанного на систематическом подходе к контролю рисков. Банк должен выработать для себя соответствующие механизмы выявления, измерения, контроля, отслеживания и отчета по каждому виду рисков, которые влечет за собой его деятельность. При этом необходима достаточная оперативность принятия мер там, где необходимо снизить риск потерь до размера, поддающегося управлению. Оценка и управление рисками должны стать систематическими, причем на основе создания особой корпоративной культуры контроля, предполагающей участие в нем всех сотрудников банка. Однако контрольные мероприятия иногда слишком дороги и порой отнимают много времени. Они могут снизить скорость и эффективность проведения операций. Без сомнения, банковское дело – это риск, но это еще и конкуренция в высоко волатильных условиях. Поэтому банки должны быстро адаптироваться к новой ситуации.

Процесс управления рисками необходимо начинать с управления ликвидности, включающей оценку потребности банка в ликвидных средствах, определяемой как разность между объемом платежей, поступившими в адрес банка, и платежей, которые должен произвести сам банк. Сложность оценки ликвидной позиции банка, главным образом, заключается в вероятностной природе поведения клиентов банка. Поэтому методы оценки риска, основанные на анализе платежных потоков и оценке величины чистого оттока обязательств с учетом определенных допущений, дают только приблизительную оценку и требуют их существенной доработки. Самый простой способ анализа структурной ликвидности заключается в распределении активов, пассивов и внебалансовых требований и обязательств по определенным временным диапазонам согласно сроку их погашения (гэп-анализ). Активы и обязательства, не имеющие установленных сроков погашения, разносятся на основе здравого смысла и предшествующего опыта. Разница между активами и обязательствами по состоянию на определенную дату – разрыв ликвидности (liquidity gap) или гэп, – может быть либо положительным, либо отрицательным. Положительный гэп, то есть превышение сроков погашения активов над обязательствами, соответствует дефициту средств; отрицательный гэп – их избытку. Когда банк привлекает краткосрочные обязательства и размещает их в долгосрочные активы, он ухудшает свою ликвидность, и наоборот. Превышение сроков обязательств над сроками активов (отрицательный гэп) не сопровождается риском ликвидности, но характеризуется процентным риском вследствие неопределенности доходов от инвестирования [1].

Состояние ликвидности банка характеризуется не одним гэпом на определенную дату, а разрывом ликвидности на все даты в будущем. Гэп отражает необходимость привлечения или инвестирования в будущем. Так как привлечение и инвестирование в будущем будут осуществляться под неизвестный процент, то возникает процентный риск, следовательно, имеющиеся дефициты должны финансироваться заблаговременно. Заблаговременное регулирование ликвидности позволяет избежать дополнительных расходов, связанных с экстренным привлечением денежных средств или неблагоприятными изменениями процентных ставок. Однако гэп-анализ имеет ряд концептуальных недостатков:

1. Не учитываются различия в датах погашения позиций в пределах одного временного диапазона, денежные потоки, связанные с реинвестированием внутри отдельного диапазона, а также денежные потоки, связанные с выплатой и получением процентов. Вследствие данных упрощений чем шире временной диапазон, тем ниже точность оценок.
2. Не учитываются изменения времени денежных потоков, которые могут произойти в результате изменений в процентных ставках, т.е. различия в чувствительности дохода по позициям с включенными или явными опционами.
3. При построении графика погашения активов и обязательств возникают две основные проблемы: определение адекватного способа разнесения по временным диапазонам инструментов, не имеющих установленного срока погашения, и выбор периодов для расчета гэпа, которые могут датировать денежные потоки с недостаточной точностью.
4. Поскольку гэп рассчитывается на основе распределения статей баланса по временным диапазонам, то соответствующие активы и обязательства должны иметь даты погашения. Если активы и обязательства могут погашаться досрочно, требуется сделать ряд предположений, причем, для значительной части баланса.

Вместе с тем существующий план счетов бухгалтерского учета в коммерческих банках (Правила ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации № 302) дает возможность проведения эффективного гэп-анализа для российских банков. Так как счета второго порядка для учета кредитных и депозитных операций, а также учтенных векселей дифференцированы по срокам (до востребования, до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 дня до 1 года, от 1 года до 3 лет, свыше 3 лет). Кроме того по межбанковским кредитам и ряду депозитных операций используются до-

полнительные счета для учета сделок на условиях овердрафт, на 1 день и от 2 до 7 дней. Срочные операции, учитывающиеся на внебалансовых счетах раздела Г плана счетов (распределяются по следующим срокам: со сроком исполнения на следующий день, от 2 до 7 дней, от 8 до 30 дней, от 31 до 90 дней, свыше 91 дня) [4]. Таким образом, в план счетов заложены необходимые предпосылки для проведения гээп-анализа структурной ликвидности по временным диапазонам. Также необходимо использовать форму финансовой отчетности № 0409125 “Активы и пассивы по срокам востребования и погашения”, которая представляет собой баланс гэпов с разбивкой по временным диапазонам и видам операций. В форме используются следующие диапазоны: просроченные, до-востребования, 1 день, от 2 до 7 дней, от 8 до 30 дней, от 31 до 90 дней, от 91 до 180 дней, от 181 дня до 1 года, от 1 года до 3 лет, свыше 3 лет, без срока, - что дает возможность использовать форму № 0409125 для анализа и управления структурной ликвидностью банка. В практике работы российских банков для управления краткосрочной ликвидностью принято использовать календарь платежей, который учитывает все денежные потоки от всех операций, в том числе внебалансовых, хозяйственных, связанных с уплатой налогов, процентными платежами, платежами в Фонд Обязательных Резервов и др. Кроме этого, денежные потоки по календарю платежей могут также корректироваться на величину гарантированных поступлений и остатков по счетам клиентов. Гарантированные поступления по счетам клиентов – это сумма вероятных поступлений, рассчитанная с помощью статистических методов анализа изменений клиентской базы за предшествующий период, а также другой имеющейся в банке информации (подписанные паспорта экспортно-импортных операций). Денежные потоки в краткосрочном периоде могут также корректироваться на планируемые с высокой долей вероятности объемы привлечения новых ресурсов. Приведенные в форме № 0409125 бессрочные активы и обязательства дают представление о состоянии долгосрочной ликвидности банка, но опять же бесполезны с точки зрения управления структурной ликвидностью для самого банка. Так как данные активы не предполагаются к погашению ни в среднесрочной, ни в долгосрочной перспективе, нет смысла их рассматривать при управлении структурной ликвидностью. Управление структурной ликвидностью направлено главным образом на балансирование работающих активов и обязательств.

Таким образом, практическое применение формы № 0409125 может иметь только для анализа среднесрочной и долгосрочной ликвидности. Наибольшее практическое значение для управления структурной ликвидностью данная форма имеет в среднесрочной перспективе до полугода. Целью стратегического регулирования структурной ликвидности является постепенное приближение графика обязательств к графику активов. Уменьшение гэпа и сглаживание его профиля снижают вероятность несения дополнительных расходов на экстренное привлечение денежных средств и влияния на процентную маржу изменений в процентных ставках. Наряду с этим форма № 0409125 с точки зрения гээп-анализа имеет несколько недостатков:

- требования и обязательства в валюте по соответствующим срокам не выделены, а отражаются по курсу ЦБ на дату составления, что упрощает анализ и делает его субъективным;
 - не учитываются срочные операции, отраженные на внебалансовых счетах раздела «Г» плана счетов бухгалтерского учета, которые генерируют такие же денежные потоки в будущем, как и балансовые. Поэтому при достаточно больших объемах срочных операций форма № 0409125 должна корректироваться на величину внебалансовых срочных операций;
 - не учитываются процентные платежи по обязательствам. К сожалению, так как в плане счетов не предусмотрена дифференциация начисленных процентов по срокам, распределение их по временным диапазонам возможно только на основе первичных документов.
- Исходя из российской практики оценка ликвидной позиции должна включать:
- структурный анализ платежей банка как по активным, так и по пассивным операциям;
 - анализ вероятности отзыва отдельных групп обязательств банка (стабильность пассива);
 - анализ источников ликвидности (возвратность актива) с учетом прогноза конъюнктуры финансового рынка на рассматриваемый период;
 - анализ требований и обязательств по соответствующим срокам и суммам.

Цель управления структурной ликвидностью — добиться приемлемого уровня гэпа, то есть такого, чтобы сроки погашения активов были меньше сроков востребования обязательств в каждый прогнозируемый период (месяц, квартал, год и т. д.), включая текущее состояние. Основой для управления ликвидностью в ходе гэп – анализа, является концепция соответствия денежных потоков по срокам (cash matching) [1]. Соответствие денежных потоков предполагает разрыв ликвидности, равный нулю. Концепция соответствия денежных потоков не означает, что депозиты должны быть равны кредитам. Она направлена на то, чтобы на основе проведенного гээп-анализа входящие денежные потоки были приведены в соответствие с исходящими потоками.

Управление ликвидностью — непрерывный процесс привлечения денежных средств в случае их дефицита. Необходимость регулирования структурной ликвидности обусловлена тем, что заблаговременное финансирование дефицитов позволяет избежать повышенных расходов при срочном заимствовании и устранить или, по крайней мере, снизить влияние на банк последствий системных кризисов в банковской отрасли. Кроме этого финансирование структурной ликвидности, проводимое в соответствии с прогнозами изменений процентных ставок, позволяет снизить расходы на привлечение необходимых ресурсов. Следовательно, новые сделки по привлечению средств должны приближать график обязательств к графику активов.

На рис. 1 представлен пример активов и обязательств, причем обязательства погашаются быстрее, чем активы, то есть имеется дефицит денежных средств, причем гэп уменьшается со временем, а затем увеличивается. Если активы и обязательства имеют фиксированные ставки, то в случае общего снижения ставок данное соотношение активов и обязательств, становится источником дополнительного процентного дохода для банка. Если прогноз движения ставок меняется, то новой целью становится нейтрализация процентного риска. Следовательно, график погашения обязательств должен быть “поднят” до графика погашения активов.

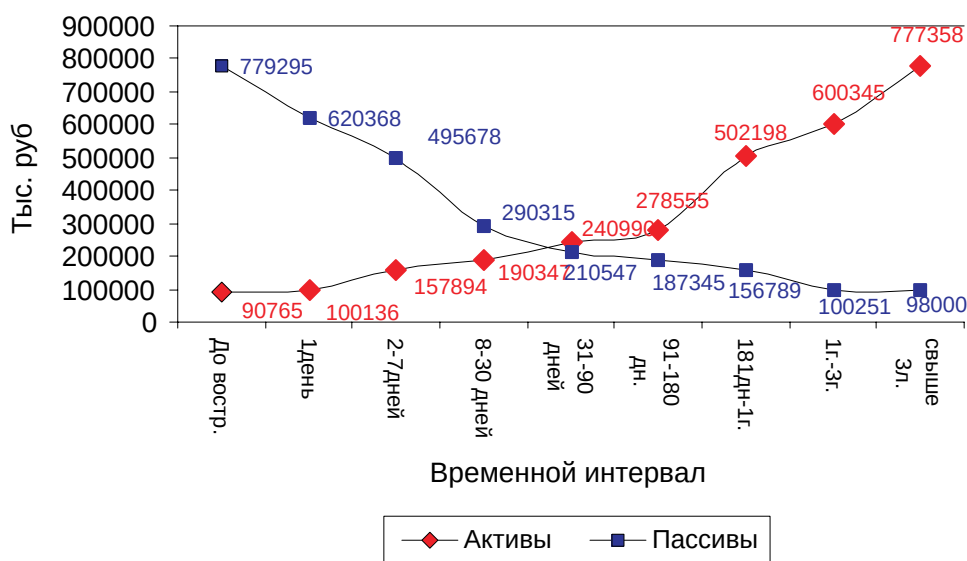


Рис. 1. Распределение активов и пассивов банка по срокам до погашения [1].

Таким образом, возникает необходимость заблаговременного проведения финансирования ликвидности по фиксированным процентным ставкам. Стратегия финансирования ликвидности заключается в следующем. Сначала определяется горизонт — максимальный период, на который регулируется ликвидность. Затем заключаются сделки по привлечению средств от самого длительного срока к самому короткому “слой за слоем”, пока график обязательств не станет соответствовать графику активов.

В приведенном примере новые сделки по привлечению денежных средств должны заключаться на разные сроки, так чтобы привлеченные средства накапливались слой за слоем и график погашения обязательств стал идентичным целевому графику активов. Таким образом, гэп постепенно уменьшается. Это может быть сделано, например, через форвардные контракты. С другой стороны, ликвидность может быть “восстановлена” в любой момент, если банк имеет доступ на денежный рынок при нормальных условиях. Подобные проблемы возникают и с излишками средств. Решения по размещению средств должны приниматься в соответствии с временным профилем излишков привлеченных средств и ожиданиями изменений процентной ставки. Например, размещение может проводиться по фиксированной ставке на максимальный период или на более короткий период и возобновляться до конца горизонта. Лучшее решение зависит от прогноза движения процентных ставок. Если ожидается рост ставок, имеет смысл размещать средства на более короткие сроки, если ожидается снижение ставок, предпочтительным является размещение на более длинные сроки.

Характеризуя состояние банковского рынка в настоящий момент необходимо отметить проблему нехватки долгосрочных кредитов в связи с отсутствием соответствующих ресурсов, что влечет за собой привлечение их за счет внешних заимствований банков (115 млрд. руб.). За последнее время в России не было создано системы институциональных инвесторов, средства страховых компаний и негосударственных пенсионных фондов незначительны. Все это свидетельствует о необходимости перевода экономики России на новую модель развития. Прогнозируемое уменьшение притока иностранного капитала заставляет задуматься о мобилизации внутренних ресурсов страны для финансирования и кредитования экономики. Осознать необходимость диверсификации активов, а также изменения сроков их вложений, т.е. пересмотреть практику управления активами. Ипотечный кризис в США и его отрицательные последствия (так, последующий обвал фондового рынка снивелировал эффект своеобразной подушки безопасности для всей мировой экономики, которую должны были сыграть ценные бумаги) показали, насколько рискованной и катастрофической может быть однонаправленность при решении данного вопроса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Голубев И.Л. Гэп-анализ структурной ликвидности: теория и практика // Финансы и кредит. 2002. № 18.
2. Красавина Л.Н., Родионова В.М. Стратегии инновационного развития экономики России: роль финансовой и банковской системы // Деньги и кредит. 2008. №7.
3. Мартынов П. Антикризисный менеджмент банков – реакция на неизбежное или попытка изменить настоящее // Вестник НАУФОР. 2003. № 6.

4. Положение Банка России от 26.03.2007 № 302-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории Российской Федерации».
5. Смолаут Дж. Как остановить банковские кризисы на формирующихся финансовых рынках // Банковское дело: зарубежный опыт/ 1998. № 2.

ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА: НАПРАВЛЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ И СТЕПЕНЬ РЕАЛИЗАЦИИ

ТОКАЕВ Н.Х.

Северо-Осетинский государственный университет, заведующий кафедрой
«Финансы и кредит», доктор экономических наук, профессор, Республика Северная Осетия – Алания,
Владикавказ, Ватутина ул. 46

В статье актуальные теоретические вопросы формирования и исполнения финансовой политики применительно к российской действительности, дана характеристика складывающимся тенденциям степени реализации, финансовых задач, в том числе через призму бюджетного процесса. Автор раскрывает те несоответствия, которые снижают эффективность проводимой финансовой политики, с преобладанием ее формальной логики и низкой экономической обоснованности. Особо выделена проблематика обоснованности и соответствия финансовой политики характеру государственного устройства и принципу разделения властей. Рассмотрены методологические аспекты принятия финансовых решений и их эффективность.

Ключевые слова: финансово-бюджетная политика; бюджетная эффективность; финансовые ресурсы; экономические реформы

Коды классификатора JEL: G18, G28

Форма проведения финансовой или бюджетной политики зависит от задач, которые экономика решает на том или ином этапе развития и может нести характеристики, связанные с подчиненностью решаемых задач, например, государственным или частным интересам. Но суть политики – иная: служить «основой выработки действенных практических мер в области экономики, финансов и социальной жизни общества»¹. Не отождествляя финансовую и бюджетную политику, подчеркнем необходимую целесообразность употребления понятия «финансово-бюджетная политика». По прошествии времени рыночных реформ формируется большее понимание и убеждение в определенной «равновесности» этого понятия. Бухгалтерское восприятие бюджета (равенство доходов и расходов) отходит на второй план и всякий раз возникают новые характеристики доходно-расходной сбалансированности бюджетов, вопросы их исполнимости в финансовом значении. Другими словами, возможности своевременного и полного бюджетного финансирования в решающей степени определяют не только функциональные характеристики бюджетного процесса, но и финансово-бюджетную устойчивость.

Не следует, разумеется, смешивать мероприятную форму проведения финансово-бюджетной политики и ее целеполагание. Достижение поставленных целей, задач и обеспечение избранных приоритетов через конкретные решения вопросов в финансовой и бюджетных сферах во многом зависит от адекватности избранных путей и средств достижения целей социально-экономических, политических, исторических, с учетом особенностей развития общества. Принимаемые финансово-бюджетные решения, таким образом, должны быть обязательно согласованы не только с поставленными целями и задачами в этой сфере, но и особенностями, а также условиями их практической реализации. Одновременно и выдвижение целей и задач, взятых во времени и скорости их достижения, не может не учитывать реальные факторы экономического роста, особенности трансформируемой экономики, как системы, и последствия реализации требуемых финансово-бюджетных решений. В противном случае определенные ориентиры окажутся недостижимыми, несмотря на самые лучшие финансово-бюджетные преобразования и новшества.

Финансово-бюджетная политика и ее реализация, безусловно, предполагает известную самостоятельность принятия решений в разнообразных сферах общественной жизни центральными и нижестоящими политическими, экономическими, культурными и иными общественными институтами, управляемыми государственными и не государственными органами. Сообразно государственному устройству и принятому принципу разделения властей, любой орган управления и контроля независимо от его уровня, как известно, наделяется властными полномочиями от лица государства или местной администрации, а также других законных институтов общества. В этой связи проведение собственно государственной финансовой поли-

¹ Примечание: эта мысль нашла развернутое и аргументированное обоснование в статье В. Сенчагова [5, с. 6–80]. В частности автор справедливо подчеркивает, что «В бюджетной политике очень важно «прислушиваться» к тенденциям и развитиям рынка и не терять единство целей и задач развития всей экономики. Встроенная в рыночную систему, она формируется с учетом рыночных цен, доходности, финансового и налогового потенциала субъектов рыночного хозяйства. В то же время бюджет является активным инструментом воздействия на участников рынка, на структуру и пропорции рынков товаров и услуг, на баланс спроса и предложения».

тики не является исключением. Однако, подобно тому, как финансы ни есть собственно деньги, финансовая политика не может быть сведена не только к правовым аспектам ее проведения, но и к принятию решений только в финансовой сфере. Оценка бюджетной эффективности и устойчивости не может быть осуществлена в необходимой степени правильно и полно без учета финансовой составляющей в исполнении бюджетов.

Для правильной и нередко многогранной оценки содержания финансово-бюджетной политики и даже отдельного финансового мероприятия, нельзя применять законы формальной логики. Можно привести множество примеров, когда применение формальной логики в сфере финансов, денежного обращения и кредита приводит к неверным выводам и действиям в бюджетной практике. Казалось бы, например, повышение цен и тарифов в последние годы должно не просто увеличивать, а давать дополнительные финансовые ресурсы государственному и местным бюджетам. На самом деле этого часто не происходит, а рост номинальных оборотов в хозяйстве по реализации сопровождается соответствующим ростом затрат в сопряженных отраслях и секторах экономики. Часто увеличение доходов бюджетов с лихвой компенсируется необходимостью осуществления дополнительных расходов в результате роста цен. В то же время такой рост цен не может быть источником дополнительных финансовых ресурсов для государства и предприятий, если не отрывать доходы от расходов за счет инфляции.

Полагаем, что существует зависимость финансово-бюджетной политики от экономического состояния производства и обращения в стране, и она не может не быть цикличной по своему характеру. Известно, что объем производства, потребления, уровень доходов и т.п. в любой экономике не являются величинами постоянными, подвержены действию экономических законов товарного производства, и в этих условиях в развитии любых экономических отношений имеется свой осязаемый экономический цикл. Он проявляется в периодических, различных по продолжительности колебаниях состояния экономики. В отличие от западного цикла, в России он проявляется на рыночной основе, в своеобразном виде, с условными стадиями: резкого спада (1990–1993); стагнацией (1994–1995); относительной стабилизацией (1996–июль 1998); кризиса экономики (август 1998–1999); роста экономики (2001–2004); стабильности развития экономики (2006–2007).

Методология проведения финансово-бюджетной политики в государстве, – как на макроуровне, так и на уровне локальном, включая предприятия, фирмы и компании, – может быть отнесена к одному из самых узких мест теории и практики формирования и проведения политики управления финансами и бюджетами. Поэтому не случайно мы склонны рассматривать методологические аспекты принятия финансовых решений в качестве важной основы для оптимизации финансовой политики, финансового регулирования экономики и бюджетного регулирования. В переходный период резко возрастает количество, а также роль финансовых и кредитных проблем, подлежащих обязательному учету и решению в ходе проведения государственной финансово-бюджетной политики. Эта объективная закономерность трансформации места и роли товарно-денежных отношений в развитии переходной экономики. Однако методология решения вопросов проведения финансово-бюджетной политики может быть различной. Разница подходов к решению одних и тех же проблем финансово-кредитных и бюджетных отношений приводит с неизбежностью к возникновению различных, по сути и последствиям, корректив государственной экономической политики. Неправильные теоретические и методологические послышки в ходе проведения финансово-бюджетной политики могут, таким образом, проявиться и во внесении неверных корректив в государственную экономическую политику и в финансово-хозяйственную практику¹. В этом смысле теоретическая и практическая обоснованность подходов к изменениям в финансово-бюджетной сфере выступает непременным условием эффективного продвижения вперед. Важно, однако, на каких принципах и факторах базируется финансово-бюджетная политика.

Финансово-бюджетная политика может быть либеральной, консервативной, агрессивной, фиксируя в своем содержании различные характеристики состояния общества. Однако представляется важным реальная нацеленность финансово-бюджетной политики на достижение социально-экономического благосостояния людей. Находясь в рамках требований этого критерия, необходимо добиваться реального эффективного воздействия государственной финансово-бюджетной политики на экономические процессы в обществе и на финансовую политику частных, в том числе теневых образований.

Системное проведение государственной финансово-бюджетной политики, если она базируется на достижениях экономической науки, не может предполагать теоретически и практически целесообразного диктата, примата политических решений над ранее выработанной и принятой тактикой и стратегией финансово-кредитных преобразований. Вместе с этим, нечеткость стратегических и тактических установок в политической

¹ С. Лушин, раскрывая значение эффективной финансово-бюджетной политики, формирует следующее важное положение: «Поскольку государственные финансы воплощаются в бюджете страны, то речь идет о таком построении (планировании и реализации) бюджета, которое позволял бы убедиться с достаточной достоверностью, что общественные средства израсходованы не зря, а с каким-то эффектом» [3]. С. Глазьев акцентирует внимание на том, что «Бюджетная политика должна строиться на основе программно-целевого подхода при соблюдении законодательно установленных нормативов финансирования... Соблюдение принципа сбалансированности требует отказа профицита от бюджета... Существенное увеличение бюджетных расходов должно сопровождаться эффективной антиинфляционной политикой, пресекающей неизбежные попытки монополистов перераспределить в свою пользу прирост конечного спроса» [1]. Разделяем также оценочную позицию В. Сенчагова, который пишет: «В бюджетной политике России приоритет отдается расходам на выполнение традиционных и общеадминистративных функций государства по поддержанию общественного порядка... чтобы проводить финансовую политику, направленную на сбалансированность экономики, ее секторов с разным уровнем доходности, диверсифицировать производство, целенаправленно воздействовать на сокращение сверхдоходов посреднической сферы, включая торговлю» [5, с. 68–69].

и экономической сферах всякий раз с неотвратимостью влечет затруднения в проведении финансово-бюджетной политики, порождает эффект лоббирования различных по содержанию интересов¹.

Финансово-бюджетная политика часто начинается от факта выпадающих доходов, от финансово-кредитной недостаточности для покрытия государственных расходов, а не по линии эффективных целей и задач, определяющих стратегию развития. Финансово-бюджетная стратегия реализуется в полной мере через тактику обычными мерами лишь при условии относительной стабильности экономических отношений. При отсутствии такой и наличии кризисных явлений объективно возникает потребность в ужесточении финансово-бюджетной политики (под этим мы понимаем агрессивность). Однако объективный характер возникновения потребности в проведении жесткой финансово-бюджетной политики есть объективность по отношению к фактическому наличию и углублению стоимостных и натурально-вещественных диспропорций в экономике, которые также объективно отражаются на состоянии финансов, на состоянии бюджетов. Само же наличие и углубление диспропорций и частое ухудшение состояния финансов и бюджетов в переходный период носит не целиком объективный характер. Влияние субъективного фактора, в том числе и отрицательного характера, усиливается и это в полной мере подтвердила российская действительность². Например, в ходе проводимых в России экономических реформ нельзя было, как нам представляется, допускать серьезных теоретических и методологических ошибок в государственной политике этих реформ. В частности, речь идет относительно скорости реформенных преобразований, которые осуществлялись, сбрасывая, по существу, со счетов вопрос о финансовом обеспечении реформ или сводя его к самообеспечению на основе отпуска цен на свободу. Трезвая оценка ближайших перспектив и реальных возможностей реформирования экономических отношений должна была базироваться, по нашему убеждению, на понимании цены не как источника для проведения крупномасштабных экономических преобразований, а обмена, как неразрывной стадии воспроизводственного процесса с производством. Рост цен нельзя было утверждать (так получилось) как источник проведения реформ на основе перераспределения государственных финансовых ресурсов из сферы производства в «получающие» и «частные» руки.

В проведении финансово-бюджетной политики необходимо избегать и чрезмерности фискального механизма. Другими словами, не следует возможности наращивания потенциала, увеличения потенциала финансово-бюджетных ресурсов полностью сводить к фискальным методам. Особенно это касается увеличения централизованных финансово-бюджетных ресурсов на какой-то данный момент времени. Вместо кардинального усиления финансового контроля, часто ресурсы ищутся на основе фискального распределения денежной формы создаваемого продукта (чрезмерные налоговые изъятия), нарушая подчас необоснованно стабильность финансово-бюджетного механизма. Это отрицательная практика.

Применительно к российской экономической действительности надо особо учитывать, что усиление финансово-кредитного контроля над переходными процессами в экономике – объективная закономерность проведения финансово-бюджетной политики. Нам представляется, что проведение финансово-бюджетной политики в России предполагает не наращивание мощи фискальных методов налоговых сборов, а эффективное налогообложение на основе снижения налогового бремени. Адаптация налогового бремени к бюджетно-финансовым потребностям абсолютно не означает необходимости проведения политики финансово-бюджетной дискриминации, а такие «движения» присущи в последние годы практике налогово-бюджетного регулирования.

Если подробнее обращаться к проблематике финансово-бюджетной политики и при этом иметь в виду ее налоговый срез, то чрезмерная увлеченность налоговыми изменениями является нежелательной и даже отрицательной, поскольку имеется определенная специфика в самой сути этой политики и в формах ее проведения, как некоторой обособленностью налоговых интересов от общеэкономических. Такое качество налоговой политики, ее противоречие достаточно интересно охарактеризовал Е. Примаков [4].

Чрезмерная зависимость формирования бюджетных доходов субъектов РФ, также как и федерального бюджета, от фискальной политики; преобладание, определение и утверждение (планирование) бюджетных доходов на фискальной основе, приводит к тому, что эти методы продавливают экономические интересы товаропроизводителей, не позволяя им в достаточной степени осознавать значение реализуемых доходов, как собственно производимых. Российский товаропроизводитель не «успекает» экономически прочувствовать значимость и значение производства собственных доходов, так как больше связан с фискальными методами формирования и изъятия в форме налогов его же доходов. Чтобы избежать складывающуюся каждый раз ситуацию, абсолютное большинство товаропроизводителей приспосабливаются к фискальным методам через рост цен. Такая практика стала носить системный характер³. Нами подсчитано, что в 100% росте собственных бюджетных доходов субъектов ЮФО фискальность, а, следовательно, рост цен в годовом исчислении

¹ Здесь мы можем сослаться на весьма интересную и полезную для осмысливания проблем «бюджетного лоббирования» в России статью С. Костяева «Формы бюджетного лоббизма в США» [2]. В частности, автором выделены шесть организационных форм бюджетного лоббизма: учреждение внебюджетных фондов; программы адресной помощи; выделение грантов; государственные займы; программы государственного страхования; специальные проекты (строго фиксированные суммы бюджетных расходов на финансирование конкретных проектов).

² Ряд авторов делают правильные выводы о том, что «черные понедельники» убеждают в необходимости новой политики на финансовом рынке. В его основе должен быть разумный эгоизм, собственные (с учетом партнерских) интересы, либеральность и открытость наравне с защитой от шоков, прямые инвестиции. Российский финансовый рынок – один из самых рискованных в мире. Поэтому неизбежны рекапитализация финансового сектора, консолидация его инфраструктуры. Запуск компенсационных фондов. Утяжеление надзора за рисками в финансовых институтах [6].

³ По имеющимся данным налоговый пресс в России на порядок тяжелее, чем в Китае и других странах. Индикатор «Доходы расширенного правительства + Внебюджетные фонды / ВВП» в России – более 40%, в Китае – 20%. Это одна из причин того, почему в России доля ВВП, идущая на накопление, – 24 процента, в Китае – 45 [6].

составляет более 30–35%. По некоторым конкретным видам бюджетных доходов – это еще выше: например, налоговые доходы от прибыли 40–50%.

Фискальность, ее чрезмерное использование в налогово-бюджетно-финансовой политике наносит колоссальный вред экономике, ее создающей основе, раскручивая инфляцию и цены. Фискальная налоговая политика имеет право на существование, но ее эффективность маловероятна без учета экономической целесообразности. Необоснованно уплаченный налог, как правило, создает проблемы для экономики, не поощряет ее развитие, рост. С этим надо считаться и в этих же целях полнее учитывать, что назначение налогов в исполнении двойной функции: «фискальной» и «экономической». Под последним мы имеем ввиду стимулирующую функцию налогов.

Адекватная уровню развития рыночных отношений система регуляторов налогово-финансово-бюджетных отношений, и организационная структура финансово-кредитных институтов, и система отслеживания финансово-денежных потоков в государстве на базе системы рациональных счетов, все это позволяет фактически развернуть валовой национальный и внутренний продукт в системе денежных потоков в необходимом направлении. В этом скрыт большой экономический и важный методологический смысл для проведения финансово-бюджетной политики. Для эффективного регулирования экономики финансово-бюджетная политика переходного периода должна стремиться к всеобъемлющему учету денежных потоков, в том числе и тех, которые непосредственно не затрагивают финансовую базу государства. Никогда не надо забывать, что налоговые доходы государством аккумулируются в форме единого бюджетного фонда денежных средств (по совокупности бюджетов). В то же время, эффективно обоснованный уровень налоговых платежей оказывает стимулирующее воздействие на экономику в целом. Это не всегда воспринимается реально, но это так, ибо иной вариант общественного функционирования всех, кто создает доходы – трудно себе представить.

И еще одно важное обстоятельство заключается в том, что необходимость сочетания при проведении финансово-бюджетной политики макроподходов с локальным уровнем проработки мероприятий есть в условиях рыночной экономики верховенство обратных связей, а не наоборот. Раскрывая содержание и принципы финансово-бюджетной политики, проводимую государством, обычно указывается на изменение макропоказателей, макроподходов, макропропорций, соотношений в объемах финансирования из бюджета и кредитования по направлениям, источникам получения средств. Однако, в последние годы к этому был присовокуплен методологический аспект и основные направления перспективного (трехлетнего) бюджетного и денежно-кредитного регулирования экономики. Это, в значительной степени – продвижение в системной осознанности финансово-бюджетной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С. Вопросы экономики, № 5, 2007, С. 46.
2. Костяев С. Формы бюджетного лоббизма в США. Мировая экономика и международные отношения. № 10, 2007, С. 46–52.
3. Лушин С. Экономист, №2, 2005, С. 38.
4. Примаков Е. Власть и бизнес: ответственность друг перед другом. Российская газета, 26 декабря, 2003 г.
5. Сенчагов В. Бюджетная политика и ее роль в обеспечении экономического роста - Вопросы экономики, № 5, 2007 г.
6. www.rg.ru, 30.10.08 г

К ВОПРОСУ О ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКЕ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

ТУАРШЕВА Б.Ю.

В результате рыночных реформ функции государства в ЖКХ сводятся лишь к контролю доступности некоторого социального стандарта жилищно-коммунального обслуживания, размер и качественные характеристики которого в настоящее время не получили должного обоснования. Необходима разработка эффективных инструментов тарифной политики в области ЖКХ, обеспечивающих надежное и доступное предоставление гражданам жилищно-коммунальных услуг.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; реформа; тарифы на услуги ЖКХ; жилищная политика

Коды классификатора JEL: L 97, L 98

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 подпадающим 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 предприятий 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. ...].

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» [8] 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.
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.
6. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2006: Стат. сб. / Росстат М., 2006.
7. 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.
8. Федеральный закон «Об основах федеральной жилищной политики» в редакции от 24.12.1992 г. № 4218-1.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РОССИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

ТЫЛЬЧЕНКО Ю.М.

Ставропольский государственный сельскохозяйственный университет, ассистент кафедры землепользования,
e-mail: tytylchenko@yandex.ru

Одной из этих причин является создание эффективной защиты экономических интересов российских сельскохозяйственных производителей в их взаимодействиях с заведомо более сильными в экономическом отношении мировыми хозяйственными субъектами.

В этом смысле целью государственной поддержки является восстановление производства на всех пригодных для этого сельскохозяйственных угодьях, формирование новых подходов обеспечению материально-технической базой агропромышленного производства, обеспечение условий для значительного повышения доходности сельского хозяйства.

Ключевые слова: агробизнес; сельское хозяйство; диспаритет цен; амортизация; альтернативные рынки; локальный монополизм; аграрная защита

Коды классификатора JEL: Q 14, Q 18

Отвергаемая в 90-е годы экономическими ведомствами страны необходимость или хотя бы целесообразность государственного регулирования отношений в сфере агробизнеса в последние годы проявилась со всей очевидностью и признается как большинством экспертов, так и властными структурами. Однако до настоящего времени не сформировано системное видение мер государственного влияния; осуществление отдельных, не вполне последовательных мер не позволяет проводить целенаправленную агропродовольственную политику и не дает должного экономического эффекта [5].

Как показывает исторический опыт, в России существуют два принципиально разных подхода к проведению экономических преобразований в такой специфической сфере как сельское хозяйство. Первый: вступить на мировой путь развития и реформировать российскую деревню в соответствии с лучшими примерами

развитых стран. Условно такой подход может быть назван западным. Второй: преобразовывать аграрную экономику России по лучшим мировым образцам, но с обязательным учетом того, что может привиться на нашей традиционной почве. То есть, как местные традиции, особенности ведения сельскохозяйственного производства могут быть встроены в путь мировой цивилизации. Данный подход условно может быть назван традиционалистским.

Выбор руководством страны того или иного подхода к проведению экономических преобразований диктует и форму осуществления реформ. В первом случае преобразования проводятся «революционным путем», «сверху», с максимальной степенью настойчивости исполнительной власти, не дожидаясь понимания и одобрения реформ основными затрагиваемыми группами населения. Во втором случае, реформы осуществляются эволюционным путем, постепенно видоизменяя экономику, «встраивая» местные особенности в здание мировой цивилизации.

В любом случае положительный результат от экономических преобразований возможен лишь в том случае, если они социально ориентированы. К сожалению, только через 15 лет реформ властные структуры начали осознавать необходимость именно такого подхода. Однако время было потеряно, некоторые негативные социальные процессы приобрели необратимый характер.

Первым признаком кризисного состояния сельского хозяйства всегда является сокращение площадей обрабатываемой земли. После 1990 года площади посева сельскохозяйственных культур неуклонно и быстро сокращаются. Если посевная площадь в стране в 1985 году составляла 119,1 млн. га, к 1990 году она снизилась до 117,7 млн. га, в 1995 году - до 102,5 млн. га, в 1996 она составила 99,6 млн. га, в 1997 году - 96,6 млн. га, в 1998 году - 91,7 млн. га, в 2003 году она уже равнялась лишь 79,6 млн. га, а в 2006 году - 77,5 млн. га. Таким образом, за последние 15 лет площади посева сельскохозяйственных культур сократились на 40,2 млн. га.

Крайне медленно растет уровень применения минеральных удобрений и химических средств защиты растений. Слабой и неустойчивой остается кормовая база животноводства. Не преодолен процесс сокращения поголовья крупного рогатого скота и свиней.

Более трети сельскохозяйственных организаций являются убыточными. За 2003-2005 годы суммарная кредиторская задолженность сельскохозяйственных организаций по всем обязательствам выросла в 1,3 раза и в 2006 года достигла 374 млрд руб., превысив дебиторскую задолженность в 4,8 раза. Просроченную кредиторскую задолженность имели 77% предприятий [3]. Разумеется, в такой ситуации сельскохозяйственные товаропроизводители не могут приобретать в полном объеме необходимые материально-технические ресурсы, своевременно и в полной мере рассчитываться с бюджетом по налогам и другим обязательным платежам, страховать посевы и имущество.

Без крупного вливания капитала эта жизненно важная отрасль экономики обречена на вымирание. Инвестиции в основной капитал по всему народному хозяйству в 2005 г. оставались на уровне 1997 г., а по сельскому хозяйству за этот период даже на 1/3 сократились. В 2006 г. удельный вес этой отрасли в общем объеме инвестиций России составил всего 4%. Тогда как в 1990 г. эта доля равнялась 18%. Такая же губительная ситуация создана и по АПК в целом. Выбытие основных фондов в 4,4 раза опережает их ввод, катастрофически устарел, а производство новых машин уменьшилось с 19 тыс. ед. в 2000 г. до 9,6 тыс. в 2006 г.

В 2005 г. в среднем на одну сельскохозяйственную организацию приходилось лишь 860 тыс. руб. амортизации на 10 млн. руб. материальных затрат при кредиторской задолженности свыше 13 млн. руб. Амортизацией покрывается только от 1/4 до 1/3 стоимости выбытия основных фондов (рис. 1). Для расширенного воспроизводства надо иметь, как минимум, уровень рентабельности активов 12–15% (к основным и оборотным фондам) [4].

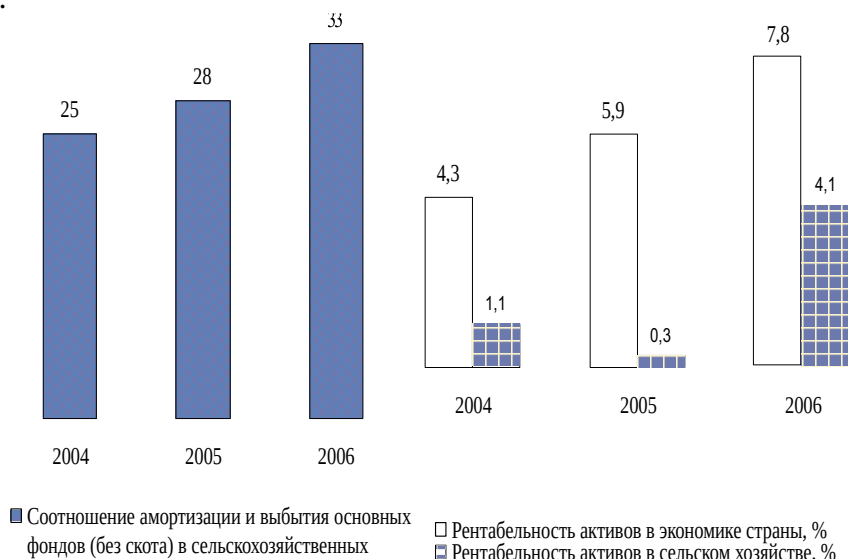


Рис 1. Финансовые возможности воспроизводства в сельском хозяйстве

Нельзя признать удовлетворительным нынешний уровень государственной поддержки. Бюджетные ассигнования, выделяемые на поддержку сельскохозяйственного производства из бюджетов всех уровней, ос-

таются неадекватными вкладу этой отрасли в формирование валового внутреннего продукта страны. Удельный вес сельского хозяйства в ВВП в 2006 году составил 5%, а расходы на финансирование этой отрасли по отношению к ВВП – всего 0,47%.

В сложившихся условиях сельское хозяйство сталкивается с эффектами монополии (монополия единственного покупателя) на рынках сбыта аграрной продукции и монополии на рынках производственных ресурсов.

Эти эффекты определили феномен «ножниц цен» и, соответственно, два основных канала изъятия финансовых ресурсов из сельского хозяйства, что показано на рис. 2.

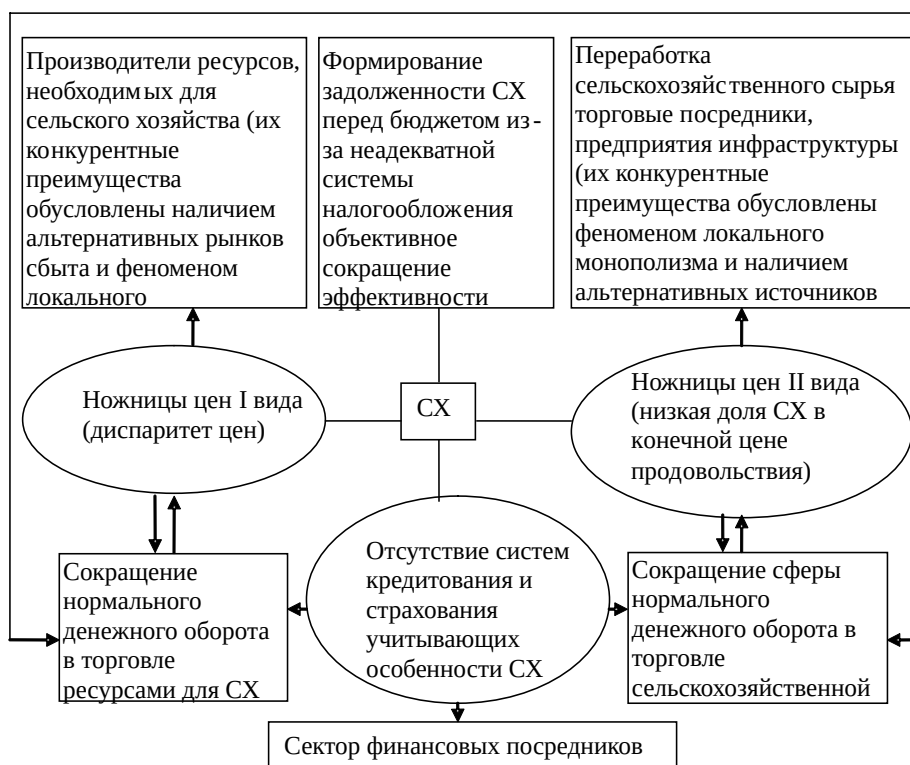


Рис. 2. Факторы определяющие финансовый кризис в сельском хозяйстве

Ценовой диспаритет вызывает перенапряжение бюджетной системы. Потребность сельского хозяйства, как и других финансово дефицитных секторов российской экономики, в бюджетных ресурсах прямо пропорциональна масштабам изъятия финансовых ресурсов, обусловленного механизмом «ножниц цен». В этой ситуации нельзя надеяться и на действенность решений, затрагивающих лишь какой-либо один элемент механизма изъятия финансовых ресурсов [1].

Наше государство рискует в экономическом, а следовательно, и политическом плане попасть в зависимость от других стран. Вот почему необходимы новые подходы к аграрной политике, контуры которых можно представить в следующем виде.

Во-первых, взаимосвязь развития сельского хозяйства и сельских территорий. При решении данной проблемы можно использовать опыт Казахстана и Республики Беларусь. В Казахстане были обследованы все населенные пункты, определены параметры развития их социальной инфраструктуры и одновременно возможности сельскохозяйственного производства. Принята специальная долгосрочная программа. Разработана программа социально-экономического развития сельских территорий и в Республике Беларусь.

Именно поэтому одним из основных направлений новой аграрной политики должна стать рациональная организация сельского расселения с одновременным формированием конкурентоспособного агропромышленного производства.

Второе направление, непосредственно связанное с названной выше проблемой, – восстановление производства на всех пригодных для этого сельскохозяйственных угодьях. Необходимо не только выявить эти земли, но и принять программу поддержки ввода их в сельскохозяйственный оборот. На сегодняшний день даже в действующих предприятиях таких угодий более 8 млн. га, а общая их площадь превышает 30 млн. га. Если бы удалось вернуть в ближайшие годы хотя бы половину заброшенных ныне земель, это позволило бы увеличить кормовые ресурсы для производства, как минимум, 3–4 млн. тонн мяса. Экономические формы и методы стимулирования могут быть самые разнообразные: прямые субсидии в расчете на 1 га угодий или голову скота, инвестиционные проекты и другие.

Третье направление – новые подходы к поддержке формирования материально-технической базы агропромышленного производства. К сожалению, лизинг пока не решает всех проблем. В парке хозяйств доля тракторов, поступивших по лизингу, составляет лишь 4%, зерноуборочных комбайнов – 9%, доильных установок – 0,4%. Россия выпускает в 2 раза меньше тракторов, чем поставляет их нам Республика Беларусь, при этом коэффициент выбытия основных фондов в 4 раза превышает их ввод.

Четвертое направление – обеспечение условий для значительного повышения доходности сельского хозяйства. Если не создать организационно-экономические условия для расширенного воспроизводства, то 13 тыс. сельхозорганизаций, на сегодняшний день просроченную кредиторскую задолженность, через 2–3 года перестанут существовать. Уже сейчас, согласно бухгалтерскому отчету Минсельхоза России, из 77 млн. га закрепленной за хозяйствами пашни используются лишь 67 млн. га [4].

И еще одно направление, которое надо выделить в качестве особо значимого: формирование условий для создания высокопрофессионального и образованного кадрового потенциала отрасли.

В России, также относящейся к развитым странам мира, тенденции государственной финансовой поддержки сельскохозяйственной сферы диаметрально противоположны мировому опыту. Можно констатировать, что Россия практически прекратила бюджетную поддержку сельскохозяйственного товаропроизводителя. Номинальный коэффициент его поддержки равен 1, в то время как в развитых странах в среднем он составляет 1,5 [2].

Все отрасли агробизнеса в развитых странах заинтересованы в продолжение субсидирования сельского хозяйства. Высокие доходы фермеров создают спрос на высокотехнологичные средства производства, а существование цен мирового рынка порождает совершенствование технологий, направленных на снижение издержек производства, так что в итоге происходит сопоставление (конкуренция) не цен, определяемых затратами фермерского производства, а цен, результирующих от издержек фермеров и издержек на субсидирование сельского хозяйства. Бюджетную поддержку отрасли по опыту стран ЕС целесообразно разделить на четыре группы (рис. 3).



Рис 3. Бюджетная поддержка сельского хозяйства

По нашему мнению, будет социально и экономически справедливо, если на бюджетную поддержку сельского хозяйства России выделять 3–3,5% валового внутреннего продукта страны. Это составит 400–450 млрд. руб. На 1 га сельхозугодий приходилось бы по 73–82 долл. Причем сумму бюджетной поддержки в первые годы ее выделения целесообразно распределить в следующих пропорциях:

- прямые бюджетные выплаты сельхозтоваропроизводителям – 45%;
- развитие сельскохозяйственных территорий – 30%;
- структурная поддержка (инвестиционные проекты) – 20%;
- общие услуги (государственные мероприятия) селу – 5%.

Усиления государственной поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, позволит увеличить рост не номинальных, а реальных доходов производителей аграрной продукции. А они (доходы), как известно, трансформируются в рост реального объема выпуска валовой продукции, повышение качества и эффективности производственных ресурсов отрасли и благосостояния сельского населения. В этом смысле

целью государственной поддержки отрасли является не просто «передача» в нее финансовых ресурсов, а создание условий для реального долговременного повышения покупательной способности соответствующих хозяйственных субъектов и сельского населения. В конечном счете, это обеспечит накопление положительных изменений, качественные перемены в условиях аграрного производства и жизни сельского населения.

Более эффективная защита экономических интересов сельскохозяйственных производителей в их взаимодействиях с заведомо более сильными в экономическом отношении хозяйственными субъектами, а следовательно, и восстановление ценового паритета можно обеспечить при переходе к более адекватной процедуре контрактации, учитывающей зарубежный опыт организации аграрных рынков. В развитых странах именно аграрные рынки характеризуются особенно сложной системой встроенных институтов, поддерживающих процедуру контрактации и позволяющих государству играть активную роль в межотраслевой и внутриотраслевой координации процессов развития АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ксенофонтов, М.Ю. Возможные сценарии развития АПК России / М. Ю. Ксенофонтов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 5. С. 13–18.
2. Пошкус, Б. Бюджетная поддержка сельского хозяйства / Б. Пошкус // АПК: экономика, управление. 2006. № 2. С. 3–8.
3. Мухамеджанов, Р.М., Захаров, Ю.М. Система государственной поддержки сельскохозяйственного производства: проблемы и пути решения / Р.М. Мухамеджанов, Ю.М. Захаров // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2006. № 2. С. 9–14.
4. Ушачев, И.Г. Нужны новые подходы к аграрной политике / И.Г. Ушачев // АПК: экономика, управление. 2006. №1. С. 4–12.
5. Хлыстун, В.Н. Государственное регулирование агропродовольственного рынка / В.Н. Хлыстун // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2004. № 6. С. 14–17.

СУЩНОСТЬ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО ТУРИЗМА

ХОДОВА А.В.

ЮФУ, преподаватель экономического факультета, e-mail: hodova@list.ru

В данной статье проводятся параллели, связывающие два направления экологический менеджмент и туризм. Автором сделана попытка обобщить эти обширные области, что нашло отражение в анализе различных подходов к дефиниции экотуризма, а также выявлении институциональных особенностей и технологий управления в сфере экологического туризма.

Ключевые слова: туризм; экотуризм; экологический туризм; принципы экотуризма, цели экотуризма; институциональные особенности экологического туризма

Коды классификатора JEL: Q57, L83

В современных условиях изменчивого развития внешней среды приоритетным фактором влияния на конкурентоспособность предприятий, в том числе туристического сектора является внедрение инновационных продуктов. Использование в туристической практике технологий экологического менеджмента приобретает в последние годы характер острой необходимости. Экологический менеджмент завоевывает устойчивые позиции в организации массового отдыха на природе, в деятельности крупных туристских центров, в обеспечении экологической безопасности сферы гостеприимства. Вместе с тем, необходимо отметить неоднозначность терминологической составляющей данного направления. Целью исследования является выявление взаимосвязи экологического менеджмента и туризма, что отражено в анализе подходов к определению понятия «экологический туризм» и выявлении институциональных особенностей, технологий управления в сфере экотуризма.

Впервые в научную литературу термин «экотуризм» был введен мексиканским экономистом-экологом Гектором Цебаллос-Ласкурейном [7] в начале 1980-х гг. в основу которого заложено: «путешествия натуралистов в нетронутые уголки природы специально для изучения, наблюдения дикого растительного и животного мира и получения радости от общения с природой, а также культурных ценностей как древних, так и современных, которыми обладают эти территории».

В настоящее время вышеизложенной трактовки придерживаются некоторые специалисты Австралии, США, Канады. Модель экотуризма, принятая в этих и ряде других стран, сформировалась в США и Канаде, но наиболее полно воплотилась в Австралии, поэтому и получила название «австралийской». Для данной модели характерно развитие экотуризма в малоизмененной и слабонарушенной природе, на особо охраняемых территориях с основными целями – познание природы, отдых на природе с эмоциональными, эстетическими целями.[2]

В Западной же Европе на основе концепции «мягкого туризма» сформировалась «западноевропейская» модель экотуризма, имеющая более широкое содержание. Она основывается на развитии форм экотуризма в

культурном ландшафте и делает акцент на принципах устойчивого развития туризма, на сохранение тех природных ресурсов, которые ещё остались в Европе [2]. Здесь уделено внимание, в том числе, таким свойствам экотуризма как забота о социальном, культурном и экономическом благополучии местного населения.

В соответствии с определением Йоста Криппендорфа, директора научно-исследовательского института по проблемам туризма при Бернском университете (Швейцария) в 1980-х гг., экотуризм – это долговременно обеспечивать физический и духовный отдых возможно большему числу людей в непосредственном контакте с ландшафтом, а также в отвечающих ландшафту и потребностям отдыхающих формах поселений с учётом долговременных интересов местных жителей. [8]

В определении экологического туризма, предложенном Петером Хасслахером, руководителем отдела регионального планирования и охраны природы Австрийского альпийского общества в 1980-х гг., названы четыре элемента, наличие и взаимодействие которых характеризует экотуризм: нетехнизированность, самостоятельное региональное развитие, социальная ответственность, культурная ответственность. По его мнению, приоритетным критерием экотуризма является нетехнизированность, т.е. невозможность развиваться повсеместно. [8]

Согласно другому немецкому исследователю Карлу-Хайнц Рохлицу экотуризм представляет собой систему четырёх взаимодействующих компонентов: оптимальный отдых гостей, интактный ландшафт, интактная местная социокультурная среда, прибыль от туристской деятельности. Под понятием «интактный» подразумевается наличие непосредственного соприкосновения. Согласно Рохлицу, экотуризм – это количественно умеренный туризм, который создаёт для местных жителей экономические выгоды и обеспечивает взаимопонимание между гостями и местными жителями, а также не причиняет ущерба ни ландшафту, ни местной социокультурной среде. [8]

Существенное дополнение к изложенным выше определениям и концепциям экологического туризма сделал Дитер Крамер. По его мнению, гуманизация туризма, реформирование и превращение туризма в экотуризм более продуктивны не на индивидуальном уровне, то есть не через изменение индивидуального поведения туристов или конкретных политиков и руководителей туристического бизнеса, а через целенаправленное воздействие общественных организаций на политику крупных турфирм. Такими организациями считаются, прежде всего, альпийские союзы, а также природоохранные общества, члены которых готовы поступиться излишним комфортом и проводить свой отпуск в несколько более «суровых» условиях, во множестве покупая у крупных фирм экологические туры. Таким образом, по Крамеру, в системе экологического туризма важнейшим компонентом является не просто турист, а сознательный, подготовленный турист. [2]

В последние годы в Австрии, Германии и Швейцарии получило распространение и признание более строгое терминологическое обозначение нового направления в туризме — «Umwelt- und Sozialverträgliches Tourismus», в переводе с немецкого «экологически и социально ответственный туризм». [5]

Наряду с охарактеризованными выше немецкоязычными определениями экологически безопасного туризма, во многих отношениях интересны определения, существующие в англоязычной литературе.

В качестве характерного примера можно привести одно из самых общих определений, предложенное всемирной организацией Международным обществом экотуризма (США) в 1991 г.: «Экотуризм - это ответственные путешествия на природные территории, способствующие сохранению окружающей среды и поддерживающие благосостояние местного населения». [2]

Экологическому туризму посвящено довольно много литературы на английском языке, но до сих пор не существует единого мнения по поводу значения этого термина, благодаря многочисленности форм, в которых он преподносится.

Анализируя российский подход к проблематике экологического туризма можно выделить ряд отечественных исследований в данной области. Первые серьезные работы, затрагивающие проблематику экотуризма, появились в нашей стране всего 10-12 лет назад. В числе первых ученых, поднявших вопросы теории и практики экологического туризма были Е. А. Джанджугазова, Т. К. Сергеева, А. В. Резникова, О. Г. Амарова, Е. Н. Бухова, В. Б. Поздеев, А. С. Кусков и др. [5].

Согласно одной из точек зрения, в России термин «экологический туризм» появился в середине 80-х гг. XX в. в Бюро международного молодежного туризма (БММТ) «Спутник» Иркутского обкома ВЛКСМ, специалистами которого были разработаны и внедрены подобные маршруты [8]. Чаще всего появление и развитие экологического туризма в России связывают с возникновением и последующей деятельностью на Дальнем Востоке Всемирного Фонда Дикой Природы (WWF) в 1995-96 гг. Именно тогда в научный и практический обиход вошли понятия «экотуризм», «экотур» и т. д. [8]

Одно из наиболее емких определений предложено российскими авторами Е.Ю. Ледковских, А.В. Дроздовым, Н.В. Моралевой, экотуризм – это туризм, совместимый с экологическими и социальными требованиями, ответственный перед природой, способствующий её защите, повышению культуры путешественников, выполнению просветительской функции, бережно относящимся к традиционным культурам и местным сообществам. [4]

Определение, использованное в Программе Всемирного банка по развитию экотуризма на Байкале, гласит: «Экотуризм – формы туризма и деятельности на природе, которые имеют главной задачей восприятие природы и ее красоты, понимания значения окружающей среды, отдых и спортивный туризм на лоне природы. Эти формы оказываются устойчивыми в экологическом плане, оказывая минимальное воздействие или не оказывая никакого воздействия на окружающую среду.» [8]

По мнению Д. В. Севастьянова под экологическим туризмом следует понимать осуществление самостоятельных или организованных (регламентированных) путешествий с целью посещения естественных (природных) или культурных ландшафтов для ознакомления с геологическими и водными объектами, с растительным и жи-

вотным миром, с памятниками природы, истории и национальной культуры, характерными для данной территории, включая познавательную и природоохранную деятельность, учитывая интересы местного населения [6].

Согласно российскому Туристскому терминологическому словарю «экотуризм – сочетание путешествия с экологически чутким отношением к природе, позволяющее объединить радость знакомства с новыми ландшафтами, изучение образцов флоры и фауны с возможностью способствовать их защите.

Таким образом экотуризм является комплексным, междисциплинарным феноменом. В настоящее время существует большой спектр различных определений экотуризма, предлагаемых специалистами разных стран. Автором предложена таблица, содержащая подходы к определению экотуризма, с указанием источника и даты публикации, которые приведены в табл. 1:

Таблица 1.

Экотуризм, определения в зарубежной литературе [7]

Автор / организация, год	Определение
Е.Ю.Ледовский, А.В. Дроздов, Н.В.Моралева	Экотуризм – туризм, совместимый с экологическими и социальными требованиями, ответственный перед природой, способствующий ее защите, повышающий культуру путешественников, выполняющий просветительскую функцию, бережно относящейся к традиционным культурам и местным сообществам.
Ross S., Wall G. Evaluating Ecotourism: the Case of North Sulawesi, Indonesia // Tourism Management. 1999. Vol.20. No. 6. Pp. 673–682.	Экотуризм может способствовать и охране природы, и развитию; он включает, как минимум, позитивные синергические взаимоотношения между туристической деятельностью, биоразнообразием и местным населением, что подкрепляется соответствующей организацией и управлением этой деятельностью.
Lindberg A.L., 1998	Экотуризм — это устойчиво развивающийся природо-ориентированный туризм и рекреация.
Fennell D., 1999	Экотуризм — это экологически устойчивая форма природного туризма, ориентированная прежде всего на жизнь в дикой природе и познание её, организуемая в соответствии с этическими нормами таким образом, чтобы свести к минимуму воздействие на окружающую среду, потребление и затраты, и ориентированная на местный уровень (с точки зрения контроля, преимуществ и масштабов). Обычно такая форма туризма развивается на охраняемых территориях и призвана вносить вклад в сохранение этих территорий.
Национальная стратегия экотуризма Австралии, 1994	Экотуризм — экологически устойчивый туризм, имеющий своим основанием природу, включающий ознакомление с окружающей природной средой и её объяснение.
Канадский Консультативный Совет, 2000	Экотуризм — поучительное природное путешествие, которое способствует сохранению экосистем и не нарушает целостности местного сообщества.
Ecologically Sustainable Development Working Group on Tourism, 1991	Экотуризм — идея симбиотических отношений между туризмом и окружающей средой, которая способствует становлению более экологичной туристической индустрии.
Международное общество экотуризма (TIES), 1991	Экотуризм — ответственные путешествия на природные территории, способствующие сохранению природы и поддержанию качества жизни местного населения.
Международный союз охраны природы (IUCN), 1996	Экотуризм — это ответственные по отношению к окружающей среде путешествия в места с относительно нетронутой природой с целью наслаждения и получения представления о природных и культурно-исторических особенностях данной территории. Причём все путешествия должны способствовать охране природы и создавать такие экономические условия, когда охрана природных ресурсов становится выгодной местному населению.
Всемирный Фонд дикой природы.	Экотуризм — туризм, включающий путешествия в места с относительно нетронутой природой, с целью получить представление о природных и культурно-этнографических особенностях данной местности, который не нарушает при этом целостности экосистем и создает такие экономические условия, при которых охрана природы и природных ресурсов становится выгодной для местного населения.
The Ecotourism Society	Экотуризм — это ответственное путешествие в природные территории, которое содействует охране природы и улучшает благосостояние местного населения».
Международный Союз охраны природы (МСОП)	Экотуризм — путешествие с ответственностью перед окружающей средой по отношению к ненарушенным природным территориям с целью изучения и наслаждения природой и культурными достопримечательностями, которое содействует охране природы, оказывает „мягкое“ воздействие на окружающую среду, обеспечивает активное социально-экономическое участие местных жителей и получение ими преимуществ от этой деятельности

Таким образом, под экологическим туризмом понимаются такие формы туризма, при которой главной мотивацией туристов является наблюдение и общение с природой, которое способствует сохранению окружающей среды и культурного наследия, оказывая на них минимальные воздействия.

На основе анализа различных подходов к сущности и пониманию «экотуризм» можно выделить следующие его институциональные особенности [6]:

- Экотуризм стимулирует и удовлетворяет желание общаться с природой путем целенаправленных путешествий в нетронутые или малоизмененные природные территории, представленные во всем мире, как правило, национальными и природными парками, заповедниками, заказниками, памятниками природы и прочими категориями резерватов;
- Экотуризм отличается относительно слабым негативным влиянием на природную среду и поэтому его иногда называют «мягким туризмом». Именно по этой причине он стал практически единственным видом использования природных ресурсов в пределах особо охраняемых природных территорий;

- Экотуристская деятельность предотвращает негативное воздействие на природу и культуру и побуждает туроператоров и туристов содействовать охране природы и социально-экономическому развитию территорий;
- Экотуризм это туризм, сочетающий отдых, развлечение и экологическое образование для путешественников и подразумевающий наличие определенных, довольно жестких правил поведения, соблюдение которых является принципиальным условием успешного развития самой отрасли;
- Развитие экотуризма должно быть выгодным местному населению и не должно противоречить его интересам и социально-экономическому развитию; следовательно, предполагает, что местные сообщества не только работают в качестве обслуживающего персонала, но и продолжают жить на охраняемой территории, вести прежний уклад жизни, заниматься традиционными видами хозяйствования, которые обеспечивают щадящий режим природопользования;
- Экотуризм понимается как составная часть индустрии туризма, производящая и продающая свой турпродукт и получающая от этого прибыль, или как туристская деятельность на природе, приносящая прибыль для сохранения природной среды, а также для улучшения жизненного уровня местного населения.

Основными целями экотуризма являются: экологическое образование, повышение культуры взаимоотношений человека с природой, выработка этических норм поведения в природной среде, воспитание чувства личной ответственности за судьбу природы и ее отдельных элементов, а также восстановление духовных и физических сил человека, обеспечение полноценного отдыха в условиях естественной природной среды.

С нашей точки зрения, соблюдение перечисленных выше принципов будет служить залогом успешного развития перспективного направления туристской деятельности. Приведенный перечень признаков экотуризма не противоречит мнению большинства специалистов. В одной из своих работ известный тверской специалист А. А. Дорофеев добавляет еще один не менее важный признак, указывая что «экотуризму отводится «пионерная роль» в освоении новых территорий, большое значение также придается и научно-исследовательским возможностям экотуров» [3].

Таким образом, несмотря на значительную разработанность данных вопросов, не имеет смысла ограничивать экотуристскую деятельность конкретными понятиями. По мнению А. А. Дорофеева формулируемое определение должно содержать ссылки на главные признаки, отличающие его от традиционных или вновь возникающих видов или форм туризма. Следовательно, при определении экотуризма должны фигурировать три важнейших признака, определяющих его границы – основной используемый рекреационный ресурс; цель путешествия/рекреационного занятия; способ и характер путешествия [3].

ЛИТЕРАТУРА

1. Арсеньева Е.И., Кусков А.С., Феоктистова Н.В. Основные концепции и направления современного экотуризма: компаративный анализ. //Туризм и культурное наследие: Сб. науч. ст. Вып. 2. Саратов: СГУ, 2005
2. Бочкарева Т.В. Экотуризм: анализ существующего международного опыта. Доклад. М., 2003.
3. Дорофеев А.А. К вопросу об определении понятия «экологический туризм». //Туризм и региональное развитие: Сб. науч. тр. Вып. 2. Смоленск, 2002.
4. Дроздов А.В. Современный экотуризм. Концепции и практика. //Теория и практика международного туризма: Сб. науч. тр. под ред. А.Ю. Александровой. М.: КноРус, 2003
5. Косолапов А.Б. Теория и практика экологического туризма. Учебно-практическое пособие. М.: КноРус, 2005.
6. Храбовченко В.В. Экологический туризм. Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2004.
7. The Encyclopedia of Ecotourism, David B. Weaver, ed. Oxon OX, United Kingdom: CABI Publishing, 2006. 105.
8. <http://www.ecotourism.org>

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

ЖУРАВЕЛЬ В.Ф.

Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт (Сев Кав ГТИ), доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии», к.т.н., 355029, Ставрополь, пр-т Кулакова, 2

Процесс создания новации начинается с научной и научно-технической деятельности. Ее основу составляют фундаментальные, прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. Таким образом, к инновациям относятся все изменения, которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую, экологическую или социальную пользу.

Ключевые слова: инновационная система управления; агроэкономическая система; моделирование процессов

Коды классификатора JEL: O 31, O 32

Последние десятилетия двадцатого века окончательно утвердили научно-технический прогресс в качестве важнейшего фактора экономического развития, основы конкурентоспособности фирм, отраслей, национальных экономик. Более того, отчетливо сформировалось понимание, что будущее процветание и даже

выживание в глобальной экономике определяется центральной ролью нововведений, повышающих производительность труда и отдачу вложенного капитала [1].

На наш взгляд, определение инноваций представлено в постановлении Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832 «О концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998-2000 гг.». Оно сформулировано в следующем виде: «инновация (нововведение) - конечный результат творческого труда, получивший реализацию в виде новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в экономическом обороте». Аналогично трактуется и понятие «инновационная деятельность» - как процесс реализации законченных результатов НИОКР в новом или усовершенствованном проекте или технологии, а также связанные с ним дополнительные исследования и разработки. Более того, инновационная деятельность рассматривается как универсальный метод, набор инструментов обеспечения оптимального технологического процесса путем планируемого воздействия на хозяйственную структуру предприятия.

Таким образом, к инновациям относятся все изменения, которые впервые нашли применение на предприятии и приносят ему конкретную экономическую, экологическую или социальную пользу. Причем, под инновацией понимается не только внедрение нового продукта на рынок, но и целый ряд других нововведений:

- новые или улучшенные виды продукции (продуктовые инновации);
- новые или улучшенные услуги (инновации услуг);
- новые или улучшенные производственные процессы и технологии (процессные и технологические инновации);
- измененные социальные отношения на предприятии (социальные или кадровые инновации);
- новые или улучшенные экологические условия (экологические инновации);
- новые или улучшенные производственные системы.

Эти виды инноваций в практике предприятия переплетаются между собой и в производственных процессах вообще неотделимы друг от друга.

Для лучшего понимания инноваций разграничим понятия «новшество» и «инновация».

Новшеством является оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут быть оформлены в виде: открытий, изобретений, патентов, товарных знаков, рационализаторских предложений, документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс, результатов маркетинговых исследований и т.д. [2, с. 119]. В понятие «инновация» следует включать разработку инновации, ее создание, внедрение и диффузию, т.е. рассматривать инновацию как процесс с этими этапами. Причем, если открытие не преследует цель получения выгоды, то инновация же всегда ставит своей целью получить больший приток денег, большую сумму прибыли, повысить производительность труда и снизить себестоимость производства за счет применения какого-либо нововведения в технике и технологии.

В общем плане «инновация» - это обновление основного капитала или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии. Это закономерный и объективный процесс совершенствования общественного производства.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют их классификации. По технологическим параметрам инновации подразделяют на:

- продуктовые: использование новых материалов, полуфабрикатов, а также комплектующих, получение принципиально новых функций;
- процессные: новая технология производства, более высокий уровень автоматизации, новые методы организации производства.

Отсюда можно выделить и два вида инноваций:

1) инновация-продукт – это новшество, имеющее физическую форму готового, принципиально нового или усовершенствованного изделия, которое выходит в этой форме за пределы предприятия. Такой тип инноваций может потребовать значительных или небольших инвестиций в зависимости от радикальности новизны;

2) инновация-процесс – это техническое, технологическое, производственное и управленческое усовершенствование или создание принципиально нового бизнес-процесса, снижающее стоимость, повышающее эффективность и качество нового или существующего продукта.

Инновации-продукты и инновации-процессы тесно связаны и могут переходить друг в друга. Так, для производства радикально нового продукта может возникнуть необходимость в разработке новой технологии и, наоборот, для новой пионерной технологии производства может потребоваться разработка сразу нескольких новых продуктов.

Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новации, ее использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инноваций рассматривается уже как инновационный процесс.

Инновационный процесс – это процесс преобразования научного знания в инновацию, который можно представить как последовательную цепь событий, в ходе которых инновация вызревает от научной идеи до конкретных новых продуктов, технологий или услуг и распространяется при практическом использовании [2, с. 158]. Для инновационного процесса характерны следующие признаки: системность; цикличность; вероятность; социальная значимость.

Системный характер инновационного процесса является следствием его целенаправленности. Поэтому все организационные единицы инновационного процесса строятся на принципе баланса интересов, определяющего общий вектор развития.

Инновационный процесс характеризуется цикличностью, что проявляется в многократной обратной связи. Инновация - это такой технико-экономический цикл, в котором использование результатов сферы исследований и разработок непосредственно вызывает технические, организационные и экономические изменения, что оказывает обратное воздействие на деятельность этой сферы. Обратная связь имеет другой характер, если инновация внедряется, но не дает нужного экономического эффекта. В этом случае экономическая ситуация ухудшается, объем ресурсов, за счет которых развивается инновационный процесс, сокращается, и в результате процесс останавливается.

Вероятностный характер инновационного процесса проявляется в том, что не всякая начатая программа исследований и разработок имеет шансы на успех, не гарантирован и успех на рынке, не определены перспективы распространения.

Различают три логических формы инновационного процесса: простой внутриорганизационный (натуральный), простой межорганизационный (товарный) и расширенный. Простой инновационный процесс предполагает создание и использование новшества внутри одной и той же организации, новшество в этом случае не принимает непосредственно товарной формы. При простом межорганизационном инновационном процессе новшество выступает как предмет купли-продажи. Такая форма инновационного процесса означает отделение функции создателя и производителя новшества от функции его потребителя. Наконец, расширенный инновационный процесс проявляется в создании все новых и новых производителей нововведения, нарушении монополии производителя-пионера, что способствует через взаимную конкуренцию совершенствованию потребительских свойств выпускаемого товара. В условиях товарного инновационного процесса действует как минимум два хозяйственных субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество является технологическим процессом, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйственном субъекте.

Диффузия инноваций - процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени. Нововведениями могут быть идеи, предметы, технологии и т. п., являющиеся новыми для соответствующего хозяйствующего субъекта. Иными словами диффузия - это распространение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения.

В реальных инновационных процессах скорость процесса диффузии определяется различными факторами:

- формой принятия решения;
- способом передачи информации;
- свойствами социальной системы;
- свойствами самого нововведения.

В политэкономическом смысле рассматриваемый процесс является социальным способом мультиплицирующего освоения социально-экономического эффекта инновации. Раскрывая рыночный аспект инновации, ее можно определить как экономическую форму сегментированного присвоения дохода от реализации инновационной продукции. Таким образом, лишь в инновационном процессе реализуется экономический потенциал отдельной инновации.

Инновационный процесс выступает системообразующим фактором развития новых экономических отношений, характерных для этапа научно-технического прогресса. Формирование избыточной прибыли в результате реализации инновационной продукции, характер такой прибыли и ее неопределенность в рамках единичной инновации составляют суть специфического отличия последней.

Процесс создания новации начинается с научной и научно-технической деятельности. Ее основу составляют фундаментальные, прикладные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Цель фундаментальных научно-исследовательских работ - раскрыть новые связи между явлениями, познать закономерности развития природы и общества, возможности их конкретного использования.

Прикладные научно-исследовательские работы направлены на определение количественных характеристик новых методов, подходов, нестандартных конструкторско-технологических решений. Они чаще всего проводятся для исследования возможностей новых продуктов и технологий в конкретных условиях.

Этап опытно-конструкторских и проектно-конструкторских работ связан с конкретной разработкой нового продукта. Он включает эскизно-техническое проектирование, выпуск рабочей конструкторской документации, изготовление и испытание новых образцов техники, материалов, технологий.

Базой планирования НИР являются научно обоснованные прогнозы, которые определяют пути создания качественно новых продуктов на основе достигнутого уровня науки и техники, потребности продукта в планируемом периоде. Основной формой планирования НИР и ОКР являются перспективный тематический план, который содержит перечень проблем и тем, подлежащих разработке и реализации.

Однако простое накопление научных результатов не означает автоматическую активизацию инновационной деятельности. Должны быть созданы условия, обеспечивающие широкое распространение новых знаний или коммерциализации новации. При организации производства и реализации любой новый продукт проходит стадии внедрения на рынок, роста продаж, замедления роста и стабилизации объема продаж, снижения темпов продаж и ухода продукта с рынка.

Обычно материальное производство включает пять этапов создания нового продукта:

- научно-исследовательский этап или разработка концепции продукта;
- экологическое обоснование;
- планирование создания продукта;
- проектирование продукта или опытно-конструкторские работы;
- экспериментальное и серийное производство новации.

При организации материального производства большое значение имеют меры, непосредственно направленные на снижение себестоимости и повышения качества инновационной продукции: функционально-стоимостной анализ, механизация и автоматизация производства, переход на новые более дешевые и доступные виды ресурсов и оборудования. При этом приоритетное значение имеет автоматизация производственных процессов на основе информационных технологий, которая ведет не только к прямому сокращению себестоимости продукции, но и позволяет проводить гибкую производственную политику, повышает инновационный потенциал предприятия. Комплексная автоматизация, включающая компьютерную технику, программный продукт, промышленные роботы, обрабатывающие центры и позволяет добиться высокой эффективности производства, приемлемого уровня затрат при высоком качестве работ. Широко информационные технологии используют и при выборе варианта технологического процесса. Технолог проводит сравнительный анализ расчетных вариантов технологического процесса и выбирает из них наиболее эффективный, обеспечивающий выполнение технического задания. Для определения наиболее экономичного варианта просчитываются затраты на производство нового продукта. При этом нет необходимости выполнять расчет всех статей себестоимости, достаточно сравнить сумму затрат, меняющихся при изменении технологического процесса или технологическую себестоимость. Информационные технологии и автоматизированное производство позволяют легко перегруппировать и перепрограммировать производство, в соответствии с меняющейся конъюнктурой рыночного спроса, а также осваивать производство принципиально новой продукции, выпуск которых был технически невозможен при использовании обычных способов производства.

Общим принципом оценки эффективности является сопоставление эффекта (результата) и затрат. Отношение результат/затраты может быть выражено как в натуральных, так и в денежных величинах и показатель эффективности при этих способах выражения может оказаться разным для одной и той же ситуации. Метод исчисления эффекта инноваций, основанный на сопоставлении результатов их освоения с затратами, позволяет принимать решение о целесообразности использования новых разработок.

Следует различать по содержанию два понятия: экономический эффект и экономическая эффективность. Первое означает достижение положительного результата (эффекта) от нововведения в целом. Второе понятие, как правило, включает удельные (на единицу продукции, услуг или вложенный рубль) показатели, которые характеризуют нововведение с качественной стороны.

Под экономическим эффектом инновации на всех стадиях ее реализации понимается превышение стоимостной оценки результатов над стоимостной оценкой совокупных затрат всех видов ресурсов за весь срок осуществления инновационного проекта.

Величина экономического эффекта, определяемая по условиям использования продукции, должна рассчитываться до установления цен на научно-техническую и производственно-техническую продукцию. Она служит основой для установления цен на эту продукцию. Если при использовании продукции предусматривается повышение ее качества, то расчеты производятся по ценам, учитывающим изменение эффективности использования этой продукции у последующих потребителей.

Рыночный успех нового продукта существенно зависит не только от его потребительских параметров и их восприятия, но и от инновационного потенциала потребителя. Значительное число прогрессивных технологий и перспективных продуктов, а это принципиально новые и технически сложные новации, не находят своего сбыта из-за общего технического и технологического отставания сельскохозяйственного производства. В этом случае, существенной составляющей обеспечения коммерческого успеха нового продукта является предварительное размещение его на рынке и проведение рекламной кампании, подготовка и переподготовка кадров [3].

К инновационным мероприятиям предприятия, облегчающим процесс вхождения нового продукта на рынок и завоевания его сегмента, относятся и действия, направленные на организацию и совершенствование системы сбыта продукции.

Организация адекватной системы сбыта инноваций предполагает выбор из следующих альтернатив:

- сбыт непосредственно потребителям нового товара по прямым договорам с ними или через собственную розничную торговлю;
- продажи оптово-торговым предприятиям;
- сбыт в независимую рознично-торговую сеть;
- приобретение франшизой лицензии на сбыт под зарекомендовавшим себя товарным знаком с получением от франшизодателя освоенных и закрепленных им сбытовых и закупочных линий, клиентуры, а также технологий;
- любой из перечисленных выше вариантов, но с привлечением посредников (брокеров, торговых агентов, дилеров, комиссионеров).

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновация: теория, механизм, государственное регулирование / под ред. Ю.В. Яковца. – М.: Изд-во РАГС, 2000. С. 46.
2. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
3. Савина О.А. Управление промышленными предприятиями с использованием систем поддержки решений. М.: Изд-во МАИ, 2000. С.89.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ
В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ

ЛИСИЦИН В.Г.

Донской государственный технический университет, старший преподаватель кафедры
«Инженерная экономика и маркетинг», e-mail: val-lic@mail.ru

Предложенный алгоритм проведения перспективного стратегического анализа позволяет исследовать возможность достижения стратегических целей развития предприятия путем воздействия на интересы ограниченной группы основных стейкхолдеров при максимально возможном удовлетворении интересов прочих.

Ключевые слова: перспективный стратегический анализ; стейкхолдеры; ретроспективный анализ; kaizen-задача; целевые показатели

Коды классификатора JEL: M 11, M 21

Перспективный стратегический анализ является разделом экономического анализа и, по существу, представляет собой анализ прогнозируемых показателей деятельности предприятия в перспективе [3]. В отличие от ретроспективного анализа, исследующего фактические показатели деятельности за ряд прошедших периодов, перспективный стратегический анализ не располагает априори существующей информацией, что обуславливает сложность и специфику его осуществления. Перспективный стратегический анализ представляет собой процесс прогнозирования показателей деятельности предприятия и их анализ с постоянным сопоставлением результатов со стратегическими целями его развития.

Согласно выводам современных научных исследований, основными требованиями к процессу перспективного стратегического анализа выступают комплексность (необходимость учета всех релевантных факторов, влияющих на уровень затрат) и системность (упорядочение этого набора факторов, осуществляемое на основе сходства и различия присущих им признаков).

Как отмечал У.И. Мересте [2], основной (первичной) является задача адекватного отражения эффективности. Для решения данной задачи важное значение приобретает стратегическая ориентация деятельности предприятия, которую следует рассматривать как результат интегрирования мотивов и действий различных групп как внутри, так и за пределами конкретного предприятия. В современных рыночных условиях правильно выбранная и реализованная стратегия предприятия должна обеспечивать эффективность – как текущей деятельности, так и долгосрочной. В процессе его функционирования обычно возникает конфликт интересов различных сторон. Таким образом, стратегическая ориентация есть результирующая (направление или вектор направления развития) от согласования позиций так называемых «стейкхолдеров» (заинтересованных сторон).

В соответствии со ставшим классическим определением Фримена, «заинтересованные стороны – это любая группа или индивидум, которые могут повлиять на достижение организацией своих целей или сами подвержены влиянию достижения этих целей» [6]. Принято считать, что группы первичных стейкхолдеров состоят из акционеров и инвесторов, сотрудников, клиентов и поставщиков, а также других заинтересованных лиц, в том числе - правительства и сообществ, предоставляющих инфраструктуру и рынки, правилам и законам которых предприятие должно подчиняться. На наш взгляд, следует выделить следующие основные группы первичных заинтересованных сторон: собственники (в том числе акционеры и инвесторы), персонал предприятия, государство и общество, - что, с одной стороны, позволяет ограничить состав стейкхолдеров с точки зрения релевантности их заинтересованности в эффективном функционировании предприятия, а с другой - обеспечить максимально возможное отражение взаимодействия предприятия с перечисленными субъектами во всех сферах его деятельности.

Перспективный стратегический анализ предполагает исследование уровня достижения целевых значений анализируемых показателей, исходя из возможности удовлетворения приоритетных интересов одних стейкхолдеров при максимально возможном соблюдении интересов прочих стейкхолдеров. Таким образом, формируется стратегическая направленность перспективного анализа, заключающаяся в следовании стратегии соблюдения интересов выбранной группы стейкхолдеров.

Предлагается проведение перспективного стратегического анализа затрат на основе разработанного алгоритма ретроспективного анализа, использующего концепцию оптимизации добавленной стоимости (рис.1).

Для проведения ретроспективного анализа используется информация финансовой (бухгалтерской) отчетности предприятия за ряд лет предшествующего периода.

На основе расчета структуры затрат на производство в элементном разрезе устанавливается структура затрат по объему реализованной продукции. Определяются минимально возможные и максимальные значения материалоемкости, зарплатоемкости, амортизационности за период исследования.

Затем по годам исследуемого периода рассчитываются минимальный и максимальный уровень материальных затрат, фонда оплаты труда и амортизации, используемые затем для расчетов верхних и нижних пределов добавленной стоимости.

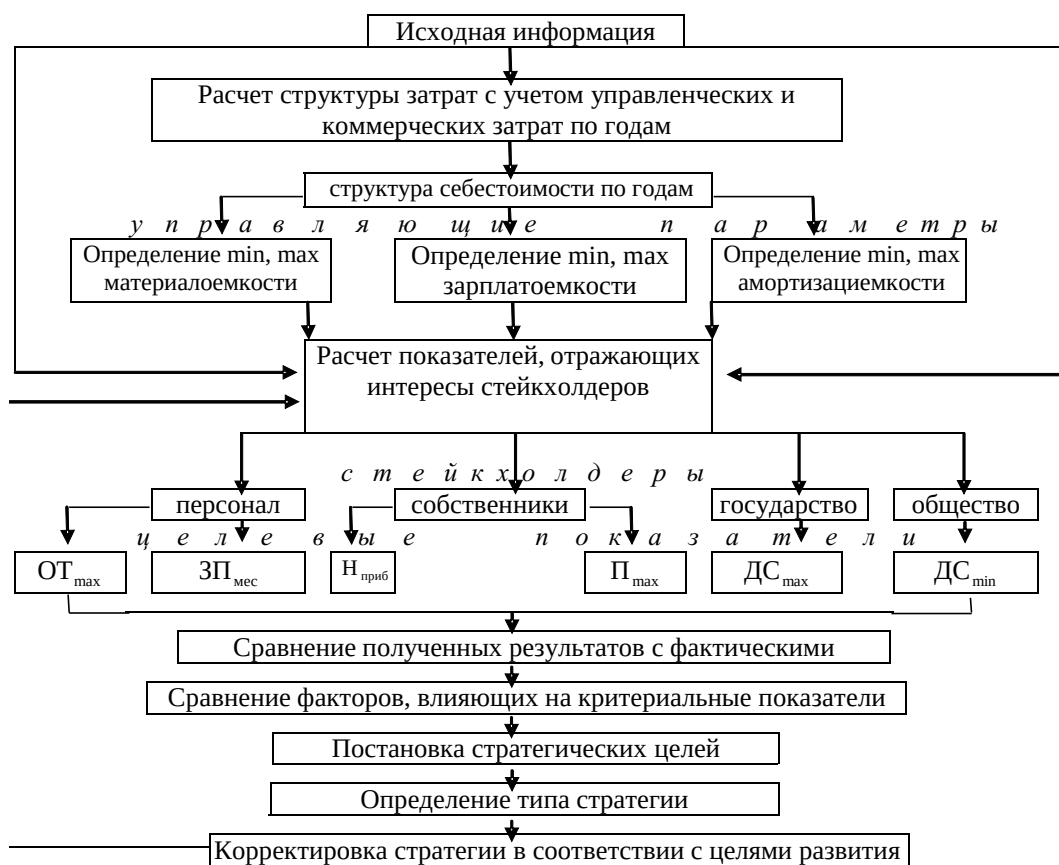


Рис. 1. Алгоритм ретроспективного анализа показателей, отражающих интересы основных стейкхолдеров (разработано автором в процессе исследования)

Верхний предел добавленной стоимости для каждого года исследуемого периода определяется по формуле (1). Фактическая величина добавленной стоимости определяется как разница между выручкой и величиной материальных затрат отчетного периода. Верхний предел прибыли и верхний предел оплаты труда по каждому году получены на основе следующих формул (2, 3). Верхний предел добавленной стоимости с точки зрения интересов государства и нижний предел добавленной стоимости с точки зрения интересов общества по каждому году рассчитаны по формулам (4, 5). В процессе исследования представляется целесообразным отражать интересы собственников показателем нормы прибыли на вложенный капитал, интересы персонала – показателем добавленной стоимости, приходящейся на одного среднесписочного работника, и показателем среднемесячной заработной платы одного среднесписочного работника за каждый год исследования по следующим формулам (6–11).

$$ДС_{\max} = В - МЗ_{\min} \quad (1)$$

$$П_{\max} = ДС_{\max} - А_{\min} - ОТ_{\min} - \text{Проч} \quad (2)$$

$$ОТ_{\max} = ДС_{\max} - А_{\min} - П_{\min} - \text{Проч} \quad (3)$$

$$ДС_{\max} = А_{\max} + ОТ_{\max} + П_{\max} + \text{Проч} \quad (4)$$

$$ДС_{\min} = А_{\min} + ОТ_{\min} + П_{\min} + \text{Проч} \quad (5)$$

$$Н_{\text{приб}} = \frac{П_{\text{пр}}}{У_{\text{к}} + Д_{\text{к}}} \quad (6)$$

$$Н_{\text{приб}} = \frac{П_{\max}}{У_{\text{к}} + Д_{\text{к}}} \quad (7)$$

$$ДС_{\text{раб}} = ДС_{\text{факт}} / R \quad (8)$$

$$ДС_{\text{раб}}^{\max} = ДС_{\text{персн}}^{\max} / R \quad (9)$$

$$ЗП_{\text{мес}} = ЗТ_{\text{от}} / (R * 12) \quad (10)$$

$$ЗП_{\text{мес}}^{\max} = ОТ_{\max} / (R * 12) \quad (11)$$

где $H_{\text{приб}}$ – норма прибыли на вложенный капитал; Π_{max} – прибыль от продаж и прибыль максимальная с точки зрения интересов собственников; Y_k – уставный капитал предприятия; D_k – добавочный капитал предприятия; $DC_{\text{раб}}$, $DC_{\text{факт}}$, $DC_{\text{персн}}^{\text{max}}$ – добавленная стоимость, приходящаяся на одного работника предприятия, фактическая и максимальная с точки зрения интересов персонала соответственно; R – численность персонала предприятия; $ЗП_{\text{мес}}$ – среднемесячная заработная плата работника предприятия; $ЗТ_{\text{от}}$ – фонд оплаты труда по предприятию; OT_{max} – максимальный уровень оплаты труда с точки зрения интересов персонала.

Сравнив полученные показатели с фактическими, определяем отклонения по целевым показателям в целях определения управляющих параметров в зависимости от их релевантности для проведения внешнего и внутреннего стратегического анализа и разработки на этой основе мероприятий по управлению затратами.

В зависимости от степени удовлетворения интересов стейкхолдеров и их согласованности со стратегическими целями развития предприятия определяем стратегические установки для процесса управления затратами. Если необходимо, проводим корректировку стратегии в соответствии с целями стратегического развития предприятия.

С учетом изложенного, порядок проведения перспективного стратегического анализа представляется следующим.

1. Установление стейкхолдеров, чьи интересы должны по соображениям стратегического характера удовлетворяться в наибольшей степени, а также целевых значений критериальных показателей по выбранной группе; по всем остальным группам устанавливаются «вилки» ограничений показателей по минимальному и максимальному значениям.
2. Постановка kaizen-задач стратегического уровня.
3. Определение факторов, влияющих на целевые показатели, выявление резервов по этим факторам и оценка возможности их использования.
4. Декомпозиция стратегических kaizen-задач на тактическом и оперативном уровнях, постановка kaizen-задач и оценка результатов их возможной реализации.
5. Прогнозирование ожидаемых результатов решения kaizen-задач.
6. Расчет влияния результатов решения kaizen-задач на целевые показатели.
7. Расчет перспективных значений ключевых целевых показателей.
8. Сопоставление достигнутых результатов со стратегическими целями развития предприятия и корректировка kaizen-задач.

Первым этапом проведения перспективного стратегического анализа деятельности предприятия является акцентирование внимания высшего руководства на проблемах стейкхолдеров, активное решение проблем которых согласуется со стратегическими целями развития предприятия. Следует подчеркнуть, что перспективный стратегический анализ должен быть ориентирован на сформулированную миссию предприятия, цели, представляющие собой систему характерных для его деятельности стратегических установок, формализуемых в виде взаимосвязанных качественных и количественных индикаторов. На наш взгляд, среди показателей деятельности предприятия, имеющих количественную оценку, менеджерами высшего звена должны быть выделены релевантные, которые в наибольшей степени отражают согласованное достижение интересов стейкхолдеров и стратегических целей предприятия. Таким образом, могут быть выделены ключевые целевые параметры в системе управления затратами.

Перспективный стратегический анализ уровня затрат является неотъемлемой частью перспективного стратегического анализа деятельности предприятия, в силу чего он предполагает прогнозирование и измерение воздействия факторов, определяющих уровень затрат в стратегическом аспекте, на будущую результативность управленческих решений в области стратегического управления предприятием. Поскольку перспективный стратегический анализ деятельности предприятия основывается на системном подходе, рассматривающем предприятие как иерархическую систему взаимосвязанных подсистем более низкого уровня [4], можно предположить, что любое управленческое воздействие, затрагивающее интересы одной из групп стейкхолдеров, отражается на степени удовлетворения интересов других. В результате становятся возможными выбор и корректировка управляющих воздействий на векторы факторов, влияющих на затраты, посредством постановки kaizen-задач на тактическом уровне и их последующего решения. Общая идея совокупности тактических kaizen-задач формулируется на стратегическом уровне управления затратами, и они являются декомпозицией стратегических kaizen-задач. На оперативном уровне управления затратами разрабатываются и реализуются мероприятия, целью которых является решение тактических kaizen-задач, а основным направлением их разработки – реализация выявленных резервов оптимизации затрат.

Прогнозирование ожидаемых результатов решения kaizen-задач заключается в моделировании такого состояния факторов, которые, в конечном итоге, позволят получить необходимые значения целевых показателей, отражающих интересы выделяемой группы стейкхолдеров. Считается, что процесс прогнозирования должен состоять в движении от постановки целей к оценке возможности их достижения, в результате чего из множества сценариев будущего развития событий остается наиболее вероятный вариант, служащий основой для принятия управленческого решения после отказа от направлений, не приводящих к желаемым результатам.

С точки зрения перспективы, расчет и оценка ключевых целевых показателей, согласующихся со стратегическими целями развития предприятия, учитывают не только влияние реализуемой kaizen-задачи на конкретные целевые параметры, но и степень удовлетворения интересов остальных стейкхолдеров.

В целях проведения предварительного прогнозного расчета достижения заданного уровня целевых показателей необходимо изменить алгоритм ретроспективного анализа затрат в соответствии с сущностным содержанием перспективного стратегического анализа.

Первой стадией проведения перспективного стратегического анализа является определение величины прогнозных показателей деятельности предприятия путем обработки данных за прошлые периоды для определения тенденций развития предприятия в предпрогнозный период и проекции найденной закономерности на будущее, что предполагает использование трендового анализа. Экстраполирование установленной закономерности основано на предположении, что начавшиеся изменения будут продолжаться такими же темпами и в будущем. Следующей стадией является расчет затрат по объему реализованной продукции на предстоящий период. Затем определяются минимально и максимально возможные значения управляющих параметров в прогнозном периоде (материалоемкости, зарплатоемкости, амортизационности).

Расчет целевых показателей, отражающих интересы стейкхолдеров, проводится с использованием полученных значений управляющих параметров. Завершающей стадией является сравнение полученных значений ключевых целевых показателей, отражающих интересы выбранной группы стейкхолдеров, с установленными стратегическими целями развития предприятия и проведение в случае значительного несоответствия корректировки процедуры трендового анализа, после чего цикл проведения перспективного стратегического анализа повторяется.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурков И.Б. Интегрированная метрика стратегического процесса – попытка теоретического синтеза и эмпирической апробации // Российский журнал менеджмента. 2007. Том 5, №2. с. 3–28
2. Мересте У.И. О матричном методе анализа экономической эффективности общественного производства // ЭиММ, 1982, Т.18, Вып. 1
3. Мясоедова Л.В., Любанова Т. П., Олейникова Ю.А. Стратегическое планирование на предприятии: Учебное пособие. М.: «Издательство ПРИОР», 2001.-272 с.
4. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: Учебн. Пособие. М.: ИНФРА-М, 2007. 288 с. (Высшее образование).
5. Хорин А.Н., Керимов В.Э. Стратегический анализ. М.: ЭКСМО, 2006
6. Freeman R.E. Strategic Management: Stakeholder Approach. Harper Collins.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОРПОРАЦИИ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

ЗВЕРЕВ А.В.

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», соискатель кафедры теории финансов, кредита и налогообложения, 400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В статье изложен маркетинговый подход к управлению корпоративными финансами. Сформулированы принципы управления ориентированного на маркетинг, в корпорациях, функционирующих на потребительском рынке. Приведена классификация расходов, определяющих общую ценность системного продукта корпорации и факторов, влияющих на прибыль. Предложена трехмерная матрица лояльности покупателей, включающая дату совершения последней покупки, общее количество покупок и их общую сумму.

Ключевые слова: маркетинг; корпоративные финансы; сервисная экономика; факторы прибыли; ценность системного продукта; расходы; лояльность потребителей

Коды классификатора JEL: M21, L11

Формирование маркетингового подхода к управлению корпоративными финансами – это реакция на быстрые перемены, непрерывно меняющиеся технологии и неопределенность среды. Это сбалансированное сочетание человеческих ценностей, организационных изменений и непрерывной адаптации к изменениям внешней среды, замыкающей цикл формирования и использования прибыли.

Рост производства, основанный на информационных технологиях, позволяет развивать гибкие организации, в которых увеличение разнообразия выпускаемых товаров и услуг не сопровождается ростом издержек производства, открывается больше рынков, повышается их прозрачность.

Взаимодействие между корпорациями и потребителями на рынке характеризуется определенными закономерностями. Бурное развитие информационных технологий, в определенной степени изменило характеристики потребителя, как субъекта потребительского рынка. К.А. Нордстрем и Й. Риддерстрале доказывают, что «глупого, покорного, забитого потребителя ... больше нет. Клиенты бросают вызов компаниям. Информационные технологии превращают людей в само-сегментирующихся потребителей» [2, с. 60–61]. Л. Гестнер (председатель правления и президент IBM) отмечает: «Контроль ... незаметно перешел к десяткам миллионов, а вскоре перейдет к сотням миллионов потребителей во всем мире» [2, с. 98].

Только продвижение на рынок системного продукта, включающего в себя дизайн, гарантию, обслуживание, имидж, финансирование, обеспечено в определенной степени конкурентным преимуществом.

Управление ориентированное на маркетинг основано на следующих принципах: 1) ориентация на стратегию; 2) ориентация на своевременную адаптацию к изменениям во внешней среде и воздействие на нее; 3) организационный императив; 4) важнейший ресурс — человеческий; 5) оптимальная группировка работ, широкие многоаспектные специальности; 6) самоконтроль (саморегулирующие системы), самодисциплина; 7) плоская и гибкая организационная структура, развитие горизонтальных связей, обеспечивающих эффективное взаимодействие подразделений и сотрудников; 8) демократический стиль, основанный на заинтересованности всех работников в успехе организации; 9) сотрудничество, коллегиальность; 10) высокая заинтересованность работников «нижнего звена» в успехе; 11) действие не только в интересах организации, но и в интересах общества; 12) приобщенность; 13) ориентация на инновации и связанную с этим склонность к риску [3].

Факторы, влияющие на прибыль корпорации, функционирующей на потребительском рынке, обусловлены коренными отличиями сервисной парадигмы организации бизнеса от производственной. Во-первых, в сервисной экономике предприятия нацелены в первую очередь на повышение эффекта полезности, более полного удовлетворения специфических (индивидуализированных) запросов клиентов, а индустриальной производители стремятся максимизировать выпуск товарной продукции. Во-вторых, в сервисной экономике понятие полезности отождествляется с характером использования товаров и с тем, насколько совершенны системы, включающие как материальный продукт, так и соответствующие услуги, а в индустриальной — только с материальной стороной продукции. В-третьих, в сервисной экономике под качеством понимается способность производителя установить и постоянно отслеживать отношения с покупателем в целях максимизации степени удовлетворения его потребности. В индустриальной экономике под качеством понимают умение предприятия хорошо делать свое дело. В-четвертых, в сервисной экономике меняется стиль менеджмента, отличительными особенностями становятся гибкость, быстрота принятия решений, сетевая организация, свобода маневра и открытость. В индустриальной экономике менеджмент носит в значительной мере «механический» характер, что определяется в решающей мере иерархичностью структур и их чрезмерной упорядоченностью. Современные партнеры стремятся создавать организационные структуры, которые отличались бы более развитыми горизонтальными связями, а степень вертикальной интеграции отношений между подразделениями была бы меньше. В этом случае, ориентируясь на потребности клиентов, предприятие больше внимания уделяет обеспечению взаимосвязи между стратегическими целями фирмы и мотивацией сотрудников. В-пятых, основное внимание в сервисной экономике уделяется эффективности функционирования материально-сервисных систем, а в индустриальной — преобразованию сырья в готовую продукцию (на это нацелены основные технологии) [1].

Для вычленения факторов прибыли с целью идентификации объектов финансового управления в условиях продвижения на потребительском рынке системного продукта, ем процесс оказания услуги представляется как комплекс, состоящий из цепочки подготовки к оказанию услуги, выполняемой контактным персоналом (продажа), и, собственно обслуживания клиента, выполняемого специалистом.

Управление прибылью на потребительском рынке предполагает целенаправленные, последовательные и скоординированные воздействия на факторы, определяющие результаты работы филиала или специалиста как бизнес-единицы. Целью управления является результативное решение проблем клиентов.

На результат сделки на потребительском рынке влияют многие факторы, которыми необходимо эффективно управлять участникам процесса формирования прибыли. Для этого необходима структуризация расходов корпорации, обеспечивающих формирование ценности системного продукта у потребителей (таблица).

В левой стороне таблицы, «профильной», размещены факторы, определяющие ценность предлагаемой профильной услуги или товара в составе системного продукта.

В правой, «маркетинговой», перечислены «надстроечные» факторы, то есть повышающие общую ценность системного продукта.

Таблица 1.

Классификация расходов, определяющих общую ценность системного продукта корпорации, функционирующей на потребительском рынке

Профильные расходы	Маркетинговые расходы
Материалы	Психологическая подготовка персонала
Оборудование	Личностные характеристики персонала
Технологии	Интерьер офиса, салона, ресторана и т.п.
Финансы	Уровень обслуживания
Квалификация персонала	Система контроля удовлетворенности клиента
Система контроля качества системного продукта	

Наличие у системного продукта ценности позволяет для управления прибылью использовать такой важный рычаг как стимулирование сбыта, усиливающий положительные эффекты операционного рычага (рис. 1).

Формирование ценности системного продукта приводит к возникновению лояльности потребителей, увеличение количества которых является у корпорации, действующей на потребительском рынке, основой повышения прибыли в долгосрочном периоде.

По нашему мнению, обобщающим показателем, идентифицирующим однотипность отношения потребителя к корпорации, является лояльность потребителя, которая может быть выражена показателями: выручка на одного клиента, прибыль на одного клиента.

Лояльный потребитель – это покупатель, осознанно и регулярно совершающий покупки независимо от динамической структуры способов удовлетворения своих потребностей. Уровень лояльности потребителя выражается в вероятности покупки товара или услуги.

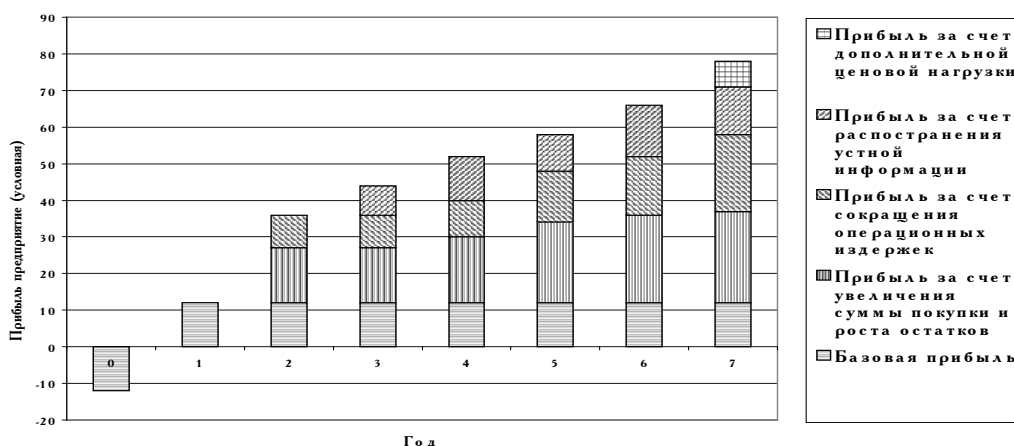


Рис. 1. Структура прибыли отдельно по продолжительности обслуживания и уровня увеличения лояльности потребителя

Финансовый менеджмент не должен ограничиваться традиционными задачами фиксирования цены продаж, определения нормы прибыли и установления условий кредитования. В условиях работы на потребительском рынке на задачи финансового менеджмента оказывают влияние такие факторы внешней среды, как необходимость минимизации затрат времени клиента, его умственных и физических усилий, а также устранение влияния негативных факторов, которое он может испытывать при покупке и использовании услуги.

Для количественной оценки процесса формирования лояльности потребителя целесообразно использовать трехмерную матрицу, детализирующую поведение покупателей с точки зрения уровня лояльности.

В основу дифференциации потребителей на группы с разным уровнем лояльности положим следующие признаки:

- 1) дата совершения последней покупки,
- 2) общее количество покупок,
- 3) общая сумма покупок.

Чем ближе дата совершения последней покупки, тем выше вероятность повторного посещения магазина и совершения покупки. Даже при высоком значении показателя стоимости покупок вероятность новой покупки низкая, если дата совершения покупки давняя. В этом случае вероятность новой покупки низка и при большом количестве совершения покупок.

Чем больше значение показателя общей суммы покупок, следуя за датой совершения последней покупки, тем выше вероятность повторного посещения магазина или повторного совершения покупки. Даже при высоком значении показателя общей суммы покупок, если общее количество совершенных покупок небольшое, то вероятность следующей покупки низка.

Значение показателя общей суммы покупок не оказывает достаточно большого влияния на повторное совершение покупок. Влияние показателя общей суммы покупок на реакцию потребителя ниже, чем показатели даты совершения последней покупки и их общего количества. Общая сумма покупок – это показатель, который оценивает покупательскую способность потребителя. Если значение показателя общего количество покупок высокое, а общей суммы покупок – низкое, то можно предполагать, что потребитель покупает дорогостоящие товары в других магазинах.

В соответствии с тремя выделенными показателями покупатели группируются следующим образом. Первоначально выделяются 5 групп в зависимости от даты последней покупки. Затем каждая из этих групп разбивается на подгруппы в зависимости от количества покупок. Каждая подгруппа дополнительно структурируется на подгруппы второго уровня в зависимости от суммы покупки. Полученные 125 групп позволяют ранжировать потребителей по уровню лояльности.

Процесс формирования лояльности потребителя значим с точки зрения финансово-экономической эффективности корпорации, действующей на потребительском рынке. Взаимосвязь программ лояльности и финансово-экономической эффективности заключается в том, что лояльные потребители дают основной оборот корпорации, что позволяет ей управлять уровнем торговой надбавки как в целом по корпорации или сегменту деятельности, так и точно для круга лояльных потребителей.

В частности, логический анализ базы данных, ранжирующей покупателей корпорации, позволяет сделать предположение, что существуют группы потребителей, дающие прибыль по итогам программ повышения лояльности и группы потребителей, нейтральные к таким программам, и поэтому не приносящие прибыли.

Предлагаем ввести показатель – коэффициент результативности программы лояльности (Кр), характеризующий достижение цели программы лояльности.

$$Kp = KPs * 3KПк * П$$

где КPs – количество посетителей, участвующих в программе лояльности; КПк – количество покупателей, сделавших покупку в результате проведения программы лояльности; 3 – затраты на мероприятие по обеспечению лояльности в расчете на одного посетителя; П – прибыль, полученная от продажи товаров в расчете на одного покупателя.

Составление базы данных и расчет коэффициентов результативности программ лояльности дают возможность проведения эффективного стимулирования сбыта. Можно также прогнозировать ответную реакцию на мероприятия стимулирования сбыта.

Придание смысла показателям базы данных дает возможность структурирования потребителей по группам и последующего анализа раздельно по каждой группе. На этой основе достигается упрощение проведения мероприятий по повышению статуса потребителя или воспитанию лояльности. Аналогично можно реализовывать мероприятия по переводу потребителя из категории единичной покупки в категорию вторичной покупки, из категории частого потребителя в категорию постоянного потребителя и т.д.

Приведенная формула пригодна не только для оценки эффективности проведения дегустаций, рассылки приглашений, рекламных предложений и т.д. Данная формула должна прежде всего использоваться в дифференцированном подходе к ценообразованию.

Например, при выделении в составе ассортимента товаров – «паровозов продаж» особенно необходимо рассчитывать названный коэффициент. Устанавливая низкую наценку на «паровоз продаж», продавец предполагает, что это вызовет цепную реакцию в виде покупок сопутствующих товаров. Однако цепная реакция во многом зависит от уровня жизни покупателя и его психологического портрета.

В этом случае затраты на мероприятие лояльности составит недополученный уровень торговой надбавки, а прибыль – торговая надбавка от реализации возросшего объема сопутствующих товаров.

Для того чтобы «паровоз продаж» обязательно вызывал дополнительные покупки, необходимо для этой роли подбирать товары повседневного спроса для сегментов покупателей, находящихся в группах базы данных, имеющих значение коэффициента результативности программ лояльности более 3%.

В отличие от масштабных рекламных кампаний, проведение мероприятий по стимулированию, основанное на RFM анализе, полезно не только корпорациям, но и предприятиям небольшого размера, которые могут «привязывать» к себе действующих клиентов и привлекать новых, используя те или иные методы стимулирования спроса и увеличения лояльности потребителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко. М.: КНОРУС, 2007. С. 26–27.
2. Нордстрем К.А., Риддерстрале Й. Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта. СПб.: Сток-гольмская школа экономики в СПб., 2000.
3. Разумовская А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А. Разумовская, В. Янченко. – М.: Вершина, 2006. с. 165.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ КАК ФАКТОРА РАСШИРЕНИЯ МАЛОЭТАЖНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ

ИВАНОВА О.Е.

В статье рассмотрены основные тенденции и проблемы развития промышленности строительных материалов и предложены меры по стимулированию предприятий данной отрасли как важного фактора развития малоэтажного жилищного строительства в сельских районах.

Ключевые слова: жилищное строительство; сельские районы; жилищная политика; обеспеченность качественным жильем

Коды классификатора JEL: L 74, L 78

Малоэтажное жилищное строительство является приоритетным направлением улучшения жилищных условий сельского населения. Однако, одним из факторов, ограничивающих возможности увеличения объемов строительства малоэтажного жилья в сельских районах, является ресурсные ограничения строительного комплекса. В связи с этим целесообразно проанализировать основные ограничения в развитии промышленности строительных материалов (ПСМ) с целью выявления возможных резервов для увеличения объемов производства данной отрасли.

Промышленность строительных материалов является одним из базовых сегментов российской промышленности, который закладывает основы ее долгосрочного и стабильного развития и оказывает влияние на структурные изменения в экономике, обладающие существенным макроэкономическим эффектом и влияющие на уровень национальной конкурентоспособности и темпы роста экономики в целом. Потребителями продукции ПСМ являются практически все отрасли промышленности, транспорта, сельского хозяйства, сфера услуг, торговля, наука, культура и образование, оборонный комплекс.

В состав промышленности строительных материалов входит 15 подотраслей (25 видов производств), объединяющих около 9,5 тыс. предприятий с общей численностью работающих свыше 680 тыс. человек. В структуре промышленности по объему продукции удельный вес продукции комплекса ПСМ составляет около 3%. В отрасли сосредоточено более 1,6% основных фондов промышленности страны. Доля предприятий с государственной и муниципальной формой собственности составляет около 8% от числа предприятий отрасли, на них производится всего 7% продукции комплекса ПСМ. [3]

Анализируя основные тенденции развития ПСМ, следует отметить, что в последние годы наблюдается ежегодный рост производства основных видов строительных материалов в натуральном выражении, который составляет от 7 до 30%. Так, производство цемента в 2007 г. по сравнению с 2006 г. возросло на 9,4%, труб и муфт асбестоцементных – на 10%, стекла строительного – на 29,1%, стекла листового термополированного – на 0,5%, линолеума – на 19,2%, мягких кровельных материалов – на 18,4%, изделий санитарных керамических – на 13%, минеральной ваты и изделий из нее – на 13,2%, стеновых материалов – на 13,8%, кирпича строительного – на 12%, сборного железобетона – на 13,2%, панелей и других конструкций для крупнопанельного домостроения – на 4,7%, материалов строительных нерудных – на 17,8%, щебня и гравия – на 18,1%. Продолжается рост производства группы отделочных материалов. Так, выпуск керамической глазурованной плитки для внутренней облицовки стен увеличился на 7,1%, керамической плитки для полов – на 17,5%.

Также следует обратить внимание на то, что комплексом ПСМ стало больше производиться продукции, соответствующей современным требованиям. Так, по информации субъектов Российской Федерации, за 2007 год введено в эксплуатацию 330 объектов, производств и технологических линий, обеспечивающих выпуск широкого ассортимента конкурентоспособных строительных материалов.

В настоящее время комплекс ПСМ ориентирован, в основном, на внутренний рынок. Объем экспорта российских основных строительных материалов составляет, оценочно, 4-6% от общего объема производства в стоимостном выражении. При этом значительная часть отечественных строительных материалов уступает по качеству лучшим зарубежным образцам. Наиболее экспортно-ориентированными материалами являются асбест, стекло листовое, цемент, линолеум. В целом доля отечественных строительных материалов в объеме продаж на внутреннем рынке составляет около 89% и, соответственно, импортных – около 11%. Материалы основного общестроительного назначения (цемент, стеновые, кровельные, нерудные материалы, изделия сборные железобетонные и другие) импортируются в незначительном количестве, и доля продукции отечественных производителей традиционно составляет 98-100%. Доля на внутреннем рынке импортных отделочных строительных материалов – линолеума, керамической плитки, санитарно-керамических изделий, облицовочных изделий из природного камня, а также предметов домоустройства, достигает 20-25%. Таким образом, в целом ПСМ в настоящее время обеспечивает потребности строительного комплекса и имеет определенный потенциал в отношении возможностей роста производства.

Однако, применительно к задаче расширения малоэтажного строительства в сельских районах, следует отметить, комплекс ПСМ в настоящее время в большей степени ориентирован на производство строительных материалов для многоэтажного городского строительства, в связи с чем резкое увеличение малоэтажного строительства может быть ограничено недостатком соответствующих материалов и технологий.

Так, по оценкам специалистов [2], в настоящее время в качестве материалов для индивидуального коттеджного строительства преобладает бетон, кирпич, которые неэффективны и нерентабельны для данного формата жилья в силу создания повышенной влажности в домах, больших сроков строительства, необходимости применения тяжелой техники и др. В связи с чем при расширении объемов малоэтажного строительства необходимо переходить на альтернативные экологически чистые материалы, например, дерево. В то же время, несмотря на рост объемов производства пиломатериалов в РФ за последние годы с 20,0 млн. м³ в 2000 г. до 22,1 млн. м³ в 2006 г., следует отметить, что по сравнению с 1995 г. отмечается его падение на 4,4 млн. м³, а по сравнению с 1990 г. данный показатель сократился в 3,9 раза (75,0 млн. м³ в 1990 г.). [4]

Кроме того часть заявленных мощностей ПСМ находится в неудовлетворительном состоянии и требует замены. Степень износа основных фондов в отрасли в 2005 г. составила 44,3%, в отдельных подотраслях доходит до 50–80%. При этом ввод в действие новых мощностей составляет ежегодно около 1%, а выбытие мощностей из-за износа составляет около 2%. [1]

Это вызвано недостатком собственных средств у предприятий отрасли, высокой капиталоемкостью и низкой рентабельностью производства. Производство отдельных видов строительных материалов характеризуется высокой капиталоемкостью производственных мощностей и требует значительного времени на строительство, что снижает их инвестиционную привлекательность. Рентабельность реализованной продукции промышленности строительных материалов составляет всего 10–13% против 18-ти %-ной рентабельности всей промышленности, не говоря уже о рентабельности в черной или цветной металлургии, составляющей от 30 до 36%. Продолжающийся рост цен на товары и услуги в базовых отраслях экономики, в первую очередь, в естественных монополиях, приводит к росту цен в промышленности строительных материалов, что негативно сказывается на конкурентоспособности отечественных материалов.

В целом существующие производственные мощности отрасли еще позволяют ей развиваться в ближайшие 2-3 года, но исходя из текущего состояния производств и прогноза объемов потребления отдельных видов строительных материалов на период до 2010 года, специалистами делается вывод о том, что без государс-

твенной поддержки строительную отрасль ждет дефицит практически по всем основным видам строительных материалов. Так, к 2010 г. специалистами прогнозируется наибольший дефицит по кровельным материалам, на втором месте - цемент, примерно на одном уровне предполагается дефицит по сборному железобетону и теплоизоляционным материалам, существенно возрастет также недостаток в стеновых материалах. [1]

Краткий анализ подотраслей ПСМ позволяет выделить следующие основные проблемы их развития: высокая степень морального и физического износа технологического оборудования; преобладание энергоемких способов производства; недостаточные объемы производства; недостаточный ассортимент и качество выпускаемой продукции; низкая степень автоматизации производственных процессов; низкая производительность труда.

В базовой для строительства отрасли – цементной промышленности – объем инвестиций на 1 тонну цемента возрастет от 5-6 долларов на тонну мощности в год при поддержании и ремонте существующих мощностей до 250-300 долларов на тонну при строительстве новых заводов. Степень износа технологического оборудования цементной промышленности составляет 70%. Вследствие этого мощность 45-ти действующих цементных заводов официально оценивается в 71,2 млн. тонн, но фактически – по независимым оценкам – заводы в их нынешнем состоянии могут произвести максимум 65 млн. тонн цемента в год. Цементная промышленность является одной из наиболее топливно- и энергоемких отраслей. Удельный вес топлива и энергии в структуре затрат на производство и реализацию продукции доходит до 41%. К настоящему времени в производстве цемента России преобладает энергоемкий мокрый способ производства. Его доля в выпуске цементного клинкера равна 87%, а в производстве цемента – 85%. Чтобы обеспечить строительный комплекс цементом, достаточным для ввода 80 млн. кв. м. жилья в год, промышленность должна выйти в 2010 г. на уровень 90 млн. тонн цемента в год, что потребует ввода дополнительных производственных мощностей. Крупные единовременные капиталовложения суммарно по отрасли оцениваются в 5,1 – 6,3 млрд. долларов.

Производство теплоизоляционных материалов – в настоящее время отечественной промышленностью производится около 9,0 млн. куб. м теплоизоляционных изделий всех видов. Основным видом производимых в России утеплителей являются минераловатные изделия, доля которых в общем объеме производства составляет более 65%. Около 8% приходится на стекловатные материалы, 20% – на пенопласты, 3% – на ячеистые бетоны. Потребность в утеплителях резко возросла после введения новых требований к теплопотерям ограждающих конструкций зданий. Общая потребность в утеплителях для всех отраслей хозяйства страны по расчетам составит к 2010 г. до 50-55 млн. м³, в том числе для жилищного строительства – 18-20 млн. м³. Наиболее общим для всех заводов страны путем вывода производства волокнистых утеплителей на новый качественный уровень является перевод процесса получения волокна из доменных шлаков на минеральное сырье с внедрением современных методов переработки расплава в волокно.

Производство кровельных и гидроизоляционных материалов – общероссийский рынок рулонных кровельных и гидроизоляционных материалов оценивается в настоящее время в 450-460 млн. кв. м, «мягкой черепицы» - 3,3-3,5 млн. кв. м. По данным Росстата РФ, в 2005 г. производство мягких кровельных и гидроизоляционных материалов составило 477 млн. кв. м, что составило 104% к объему производства 2004 г. Совершенствование ассортимента выпускаемой продукции является приоритетной задачей промышленности кровельных и изоляционных материалов. В этой связи необходимо существенное изменение в структуре производства, имеющее целью существенное повышение доли современных высокоэффективных материалов (битумно-полимерные, полимерные, в т. ч. на основах из полимерных волокон), обладающих более высокой (в 5-7 раз) долговечностью и надежностью. Также, изменение структуры производства кровельных материалов, а также повышение их качества невозможно без модернизации или замены морально устаревшего и физически изношенного технологического оборудования.

Еще одной важной подотраслью ПСМ является производство стекла. Объем производства листового стекла в России в настоящее время составляет 120 млн. кв. метров, в том числе 74% стекла производится по современной флоат-технологии (термополированное). Дефицит высококачественного листового стекла на сегодняшний день составляет примерно 35 млн. кв. метров. Одной из основных задач является организация широкомасштабного производства в России современных энергосберегающих стекол с твердым и мягким покрытиями.

Производство стеновых материалов характеризуется следующими показателями. Объем выпуска стеновых материалов в России в 2005 г. доведен до 15 млрд. шт. условного кирпича. По оценке Ростроя РФ, спрос на стеновые материалы в 2006 г. увеличится до 16-17, а к 2010 г. достигнет 27-28 млрд. шт. усл. кирпича. Приоритетные направления в производстве стеновых материалов состоят из строительства технологических линий по производству ячеистого бетона автоклавного и безавтоклавного твердения прежде всего на действующих заводах силикатного кирпича, а строительство линий по производству пенобетона и пенополистиролбетона необходимо производить на действующих заводах ЖБИ и КПД. Кроме того, рекомендуется создание мобильных установок по изготовлению пенополистиролбетона плотностью 300-350 кг/м³ для возведения монолитных самонесущих стен каркасно-монолитных зданий и изготовления трехслойных стеновых панелей для крупнопанельного строительства.

Общая мощность на 1.01.05 г. по производству керамических плиток составляет 87 млн. кв. м с коэффициентом использования – 90%, в том числе по плиткам для внутренней облицовки стен – 55 млн. кв. м с коэффициентом использования – 84%. Мощности по санитарным керамическим изделиям составляют 7,9 млн. штук в год с коэффициентом использования – 91%. Технический уровень большинства российских предприятий строительной керамики отстает от уровня большинства зарубежных фирм вследствие оснащенности производства морально и физически устаревшим оборудованием. Степень износа оборудования некоторых предприятий составляет свыше 60%, особенно в массоприготовительных отделениях. Основным направлениям развития керамической промышленности является техническое перевооружение и реконструкция пред-

приятый по производству керамических плиток и санитарных керамических изделий с установкой прогрессивного импортного оборудования, имеющее значительное преимущество перед отечественным.

Производство бетона и железобетона в РФ осуществляется в недостаточном количестве. В технически развитых странах на одного жителя производится в год около одного куб. метра бетона, в то время как в России этот показатель сегодня почти втрое ниже. После многократного спада производство и применение железобетона, начиная с 1999 года, росли, причем несколько быстрее, чем объемы строительства в целом. В 2005 г. Производство сборных железобетонных конструкций и изделий достигло 23,5 м³, что составило 104% по сравнению с 2004 г.

Объем добычи минерального сырья, для производства строительных материалов, за последние 10 лет значительно сократился. Для большинства видов сырья в 2005 году он составлял от 30 до 60% от уровня 1990 года. Объем производства нерудных строительных материалов применяемых в капитальном, жилищном и дорожном строительстве России в 2005 г. составил около 257 млн.м³, что на 0,7% меньше, чем в 2004 г. Технический уровень оборудования отрасли отстает от мирового, низка степень автоматизации производственных процессов. В отрасли ощущается постоянная нехватка оборудования, ряд прогрессивных машин и оборудования в нашей стране не выпускается. Одновременно со снижением производства снизилась производительность труда, возросли удельные энерго-материальные затраты и землеёмкость производства. При этом следует учитывать, что территориально производственные мощности предприятий размещены неравномерно. Свыше 60% из них находятся в Европейской части России, что вносит существенный вклад в удорожание продукции за счет транспортной составляющей. Кроме того, использование в производстве устаревших технологий и оборудования приводит к значительным расходам топлива и энергопотребления.

Таким образом, в условиях намеченного интенсивного роста жилищного строительства с учетом имеющихся проблем перед отечественной промышленностью строительных материалов стоит задача по обеспечению растущей потребности в материалах, что, безусловно, потребует дальнейшей ускоренной модернизации предприятий отрасли и наращивания дополнительных мощностей до 2010 года. Кроме того, в большинстве правительственных программ не учитывается необходимость частичной переориентации подотраслей ПСМ на производство строительных материалов для массового малоэтажного строительства, стимулирование которого предполагается не только в рамках развития сельских территорий, что потребует значительной реструктуризации отрасли.

В связи с этим комплекс ПСМ нуждается в комплексной поддержке со стороны государства. В государственной поддержке нуждаются, в первую очередь, предприятия базовых подотраслей комплекса ПСМ, таких как цементная и стекольная промышленности, промышленности теплоизоляционных и кровельных материалов, имеющие межрегиональное значение, крупные предприятия сборного железобетона, в том числе индустриального и малоэтажного домостроения, стеновых и нерудных материалов, от деятельности которых напрямую зависит возможность увеличения строительства жилья, в том числе, малоэтажного строительства в сельских районах.

Важным фактором при этом, на наш взгляд, является внедрение на предприятиях данных отраслей современных систем менеджмента, направленных на повышение качества выпускаемой продукции, анализ рыночной ситуации и принятие эффективных управленческих решений. Данному вопросу самими предприятиями в настоящее время уделяется недостаточное внимание в силу недостаточности ресурсов и попыток экономии средств за счет знаний. В связи с этим, на наш взгляд, помимо распространенных в настоящее время методов поддержки тех или иных отраслей (налоговые льготы, субсидии, регулирование амортизационных отчислений, льготное кредитование и др.) целесообразно было бы включение мероприятий по софинансированию расходов предприятий ПСМ на обучение персонала за рубежом или на других предприятиях региона и страны в систему мероприятий соответствующих региональных целевых программ, в рамках поддержки хозяйствующих субъектов отрасли ПСМ.

В частности, при этом возможна реализация различных схем софинансирования процессов модернизации и расширения объемов производства предприятий ПСМ. Не секрет, что для эффективного использования новых технологий недостаточно просто закупить оборудование и инвестировать средства в его установку. Наибольшие трудности представляет при этом обучение персонала и наличие квалифицированных кадров, а также заставить новую технологию эффективно работать на месте, что также является серьезными дополнительными издержками предпринимателей и зачастую одной из основных причин провалов многих инвестиционных проектов. На практике руководители предприятий часто пытаются сэкономить на данной статье затрат, и финансовая помощь из федерального и регионального бюджетов в этом случае может стать решающим стимулом при принятии решения о закупке и внедрении той или иной технологии или оборудования.

В связи с этим нами предлагается следующая схема софинансирования расходов на обучение персонала предприятий ПСМ, предполагающая участие федерального и регионального бюджетов (рис. 1).

Данная схема, безусловно, является лишь общим подходом к решению проблемы поддержки тех или иных предприятий ПСМ региона и требует существенной дальнейшей работы по формированию соответствующей нормативно-правовой базы, методики отбора наиболее эффективных проектов для софинансирования и др. Однако существенным ее преимуществом является прозрачность и однозначный целевой характер функционирующих в ней финансовых потоков. Для регионов и Федерации такое инвестированию бюджетных средств представляется нам максимально эффективным, поскольку позволит работать с теми предприятиями, которые уже существуют и рентабельны, а также заинтересованы в реальном улучшении ситуации.

Это также позволит наладить эффективную систему взаимодействия предприятий и власти, в первую очередь, региональной. Кроме того, финансирование таких мероприятий позволяет инвестировать средства в человеческий капитал, что признается сейчас как одно из наиболее выгодных направлений инвестирования во всем мире. Еще одним преимуществом для бюджетов является то, что в данном случае это будут одноразовые вложения, не требующие долгосрочного планирования. Преимущества же такой схемы для предприятий ПСМ очевидны.



Рис. 1. Схема софинансирования затрат по сопровождению новых технологий и обучению персонала предприятий ПСМ из регионального и федерального бюджетов

ЛИТЕРАТУРА

1. Батурина Е.М. Основные направления развития промышленности стройматериалов. Доклад на заседании Межведомственной рабочей группы от 19.04.06 // Информационно-аналитический строительный Интернет-журнал I-STROI.RU Режим доступа: http://www.i-stroy.ru/docu/work_group/Osnovnyie_napravleniyarazvitiya_promyshlennost/6023.html.
2. Гроссман М. О развитии малоэтажного строительства в России // ЖКХ и строительство. 2007. № 4.
3. Промышленность строительных материалов // Информационно-справочные и аналитические материалы Комитета Торгово-промышленной палаты Российской Федерации по предпринимательству в сфере строительства и жилищно-коммунального хозяйства. Режим доступа: <http://www.tpprf.ru/ru/main/committee/komstroy/amat>.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2007.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА АУДИТА

ХУДЯКОВА А.С.

Волгоградский государственный университет, кафедра учета, анализа и аудита, ассистент, e-mail: aasshh@yandex.ru

В статье освещаются результаты исследования проблем обеспечения качества аудита. Рассматриваются инструменты повышения эффективности системы обеспечения качества аудита. Автором предложены девять направлений повышения эффективности данной системы. Приведены необходимые процедуры для каждого направления.

Ключевые слова: аудит; аудиторские услуги; качество аудита; обеспечение качества аудита; система обеспечения качества аудита; эффективность системы

Коды классификатора JEL: M42, M48

Существует весьма широкая трактовка понятия эффективность как в качественном так и в количественном плане, а растущая популярность данного термина привела к его использованию не только в экономике, но и во многих других науках практически повсеместно. Вместе с тем увеличилась неоднозначность понимания эффективности и множественность показателей [3, с. 101].

Сегодня под эффективностью понимают:

- конкретный результат (эффективность действия чего-либо);

- соответствие результата или процесса максимально возможному, идеальному или плановому;
- функциональное разнообразие систем;
- числовую характеристику удовлетворительности функционирования;
- вероятность выполнения целевых установок и функций;
- отношение реального эффекта к требуемому (нормативному) эффекту.

Мы рассматриваем систему обеспечения качества аудита как механизм, позволяющий принимать и преобразовывать информацию, тем самым позволяя аудиторской фирме отражать объективную реальность, ориентироваться в окружающей среде, достигать оптимальных результатов деятельности и высокого уровня качества. Данное понятие позволяет оценить эффективность системы с точки зрения качественных показателей, характеризующих способность системы гибко реагировать на изменения любого рода в социально-экономической жизни и содействовать максимально эффективному протеканию внутренних процессов [7, с.15].

Механизм внедрения системы обеспечения качества аудита в конкретной аудиторской фирме включает следующие этапы:

- обоснование необходимости построения системы качества аудита;
- анализ и оценка факторов, влияющих на качество аудита;
- анализ этапов жизненного цикла в аудите;
- разработка мероприятий по повышению качества аудита;
- реализация мероприятий по повышению качества аудита.

Под эффективностью системы обеспечения качества аудита мы понимаем ее дееспособность, а именно, возможность её экономических ресурсов и потенциала воспроизводиться, переходя от одного качества к другому.

Следить за процессом воспроизводства системы и поддерживать его должно высшее руководство аудиторской фирмы. Требования постоянного контроля за системами качества даны в стандарте ИСО серии 9000, где говорится, что для успешного руководства организацией и ее функционирования необходимо осуществлять мониторинг систематически и открыто [1]. В стандарте ИСО 9001 предлагаются рекомендации руководству организации, базирующиеся на восьми принципах менеджмента качества. Они сосредоточены на эффективности системы управления качеством в удовлетворении требований потребителя. Эти принципы были разработаны для применения высшим руководством с целью улучшения деятельности организации.

На основании данных принципов и применительно к нашей модели мы разработали девять направлений повышения эффективности системы обеспечения качества аудита (табл. 1).

Таблица 1.

Направления повышения эффективности системы обеспечения качества аудита

Направления повышения эффективности	Этапы обеспечения качества аудита					
	Обоснование необходимости построения системы качества аудита	Анализ и оценка факторов, влияющих на качество аудита	Анализ этапов жизненного цикла в аудите	Разработка мероприятий по повышению качества аудита	Реализация мероприятий по повышению качества аудита	
1. Ориентация на пользователей информации	+	+	+	+	+	
2. Лидерство руководителя	+	+		+	+	
3. Повышение эффективности работы персонала	+	+	+	+	+	
4. Процессный подход			+			
5. Системный подход к обеспечению качества	+	+	+	+	+	
6. Постоянное улучшение	+	+	+	+	+	
7. Принятие решений, основанное на фактах	+	+	+	+	+	
8. Взаимовыгодные отношения с клиентами				+	+	
9. Разработка внутренних стандартов и их постоянная актуализация				+	+	

Рассмотрим более подробно все девять направлений повышения эффективности.

1. Ориентация на пользователей информации означает, что организации должны понимать текущие и будущие потребности внутренних и внешних пользователей аудита, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания. Мы разделяем потребности на предполагаемые и обусловленные. Обусловленные это, прежде всего наличие достоверной и полной информации, содержащейся в аудиторском заключении а так же его надежность и своевременность, под предполагаемыми автор понимает – приемлемую цену, большую подробность, наличие дополнительной информации.

Ориентация на пользователей может осуществляться путем проведения анкетирования среди имеющих и потенциальных клиентов, а так же путем устного или письменного опроса. Она должна проводиться не реже одного раза в год оформляться документально и храниться в отделе методологии. Этот инструмент повышения эффективности должен быть применим ко всем элементам системы обеспечения качества аудита.

2. Лидерство руководителя.

Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач повышения качества.

3. Повышение эффективности работы персонала.

Работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности [2, с. 136]. Здесь направлением повышения эффективности может стать создание системы управления персоналом, включающую в себя кадровую политику, обеспечивающую выполнение следующих задач: процедуры планирования и регулирования численности персонала, процедуры приема персонала, процедуры развития персонала предприятия, процедуры оценки и аттестации персонала. А также создание системы мотивации и материального стимулирования персонала.

Во многих странах Западной Европы и в США мотивационные аспекты управления персоналом компаний и фирм приобрели большое значение, и эти методы и опыт мотивации могут быть с успехом перенесены на российскую почву [4, с.85].

Методы стимулирования персонала могут быть самыми разнообразными и зависят от проработанности системы стимулирования на предприятии, общей системы управления и особенностей деятельности самого предприятия. Повышение эффективности работы персонала можно решить за счет правильно выбранной концепции стимулирования [5, с.15].

Стимулы могут быть внутренними (отношение к делу, моральные обязательства и проч.) и внешними (действия других людей, предоставляющиеся возможности). На основе внутренней мотивации люди действуют спокойнее, быстрее, внутреннее побуждение к действию является результатом взаимодействия сложной совокупности потребностей, которые постепенно меняются и чтобы мотивировать, руководитель должен определить эти потребности и найти способ из удовлетворения.

По содержанию стимулы бывают экономические и неэкономические.

Среди экономических стимулов для аудиторской организации мы предлагаем использовать:

- дополнительный денежный доход (премирование),
- дополнительное свободное время.

Из неэкономических стимулов можно выделить:

- информирование об успехах,
- регулярная оценка,
- продвижение по службе

4. Процессный подход применялся нами при разработке модели системы обеспечения качества аудита. Он используется при анализе и выделении этапов жизненных циклов в аудите. Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом [8, с.15]. Чтобы организация работала эффективно, она должна идентифицировать различные взаимосвязанные виды деятельности и управлять ими. Деятельность по использованию ресурсов и управление ими с целью обеспечения преобразования вводимого ресурса в продукцию можно рассматривать как процесс.

5. Системный подход к обеспечению качества означает, что все процессы, начиная с обоснования цели создания системы обеспечения качества аудита и заканчивая ее оценкой, должен рассматриваться в системе.

Выявление, понимание взаимосвязанных процессов как системы вносят вклад в результативность и эффективность организации при достижении ее целей. Системный подход должен быть применим на всех этапах обеспечения качества аудита.

6. Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменную цель. Организация должна планировать и внедрять текущий контроль, измерения, анализ и усовершенствование процессов, необходимые для постоянного улучшения эффективности системы обеспечения качества. Организация должна постоянно улучшать эффективность системы обеспечения качества посредством использования политики в области качества, пересмотра целей функционирования системы, результатов анализа данных, корректирующих и предупреждающих действий руководства.

7. Принятие решений, основанное на фактах. Под этим направлением понимается то, что решения, принимаемые руководителями группы, проверки и аудиторской фирмы в целом основываются на анализе данных и информации, эффективность которых напрямую зависят от совершенства коммуникаций в организации и регулирования информационных потоков.

Нами выделяются следующие основные направления повышения коммуникации:

- организация периодических встреч с подчиненными,
- создание системы обратной связи,
- создание системы сбора предложений,
- развитие информационных технологий, которое на фоне общей активации процессов экономического развития в России, усиления конкурентной борьбы между аудиторскими фирмами, приобретает особое значение и является основой повышения эффективности деятельности предприятия и увеличения производительности труда. В современных условиях аудиторским фирмам требуется обеспечение больших возможностей по использованию статистических методов при сборе аудиторских доказательств, выборке, построению проверки, снижению времени на аудиторскую проверку. Выполнение таких требований возможно только при организации комплексной автоматизации всех бизнес- процессов [6, с.20]. В этой связи предприятиями рассматриваются различные подходы к построению собственных информационных систем.

• повышения эффективности внутреннего контроля. В соответствии с правилом (стандартом) аудиторской деятельности №7, необходимо постоянно осуществлять наблюдение за уровнем эффективности принятых аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) процедур внутреннего контроля качества.

Для этого мы предлагаем:

- a) обеспечить планирование и осуществление мероприятий по наблюдению, а также общую проверку системы внутреннего контроля качества в аудиторской организации;
 - b) назначить ответственного по наблюдению за процедурами внутреннего контроля качества для оценки соответствия целей и процедур проводимых проверок целям существующей системы обеспечения качества;
 - c) проверять соблюдение принципов и конкретных процедур внутреннего контроля качества работы аудиторской организации;
 - d) выборочно проверять аудиторские задания на предмет соответствия профессиональным стандартам, а также целям и процедурам, применяемым аудиторской организацией (индивидуальным аудитором) в отношении внутреннего контроля качества аудита.
8. Взаимовыгодные отношения с клиентами

Организация и ее клиенты взаимозависимы, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности. В качестве одного из измерений эффективности системы управления качеством, организация должна отслеживать информацию относительно восприятия потребителем того, в какой степени организация выполнила его требования. Методами получения и использования такой информации могут быть анкетирование, устный, письменный опрос и общение руководителей на высшем уровне управления.

9. Методология разработки внутрифирменных стандартов аудиторских организаций отражает единство логики разработки внутрифирменных стандартов, методологических принципов и подходов к их разработке, а также системы методов, способов и приемов проведения аудита.

Внутрифирменные аудиторские стандарты формируют документы, детализирующие и регламентирующие единые требования к осуществлению и оформлению аудита, принятые и утвержденные аудиторской организацией для обеспечения эффективности практической работы и ее адекватности требованиям национальным и международным правилам (стандартам) аудиторской деятельности.

Руководство аудиторской фирмы должно назначить ответственного за разработку внутрифирменных стандартов аудита и их постоянную актуализацию.

Успешное использование организацией девяти принципов приведет в результате к выгодам для заинтересованных сторон, таким как увеличение денежного оборота, создание ценности и повышение стабильности.

ЛИТЕРАТУРА

1. ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества» принят постановлением Госстандарта РФ от 15 августа 2001 г. N 334-ст
2. Барлетт К.А., Горшал С. Кадры как основа конкурентного преимущества // Социальные и гуманитарные науки: Отечественная и зарубежная литература. Сер.2, Экономика : РЖ/РАН, ИНИОН. Центр. соц. Научн. – информ. Исслед. Отд. Экономики. – М., 2003. № 3. С. 136–142.
3. Гурьев А.П. Оценка эффективности деятельности предприятия через использование финансовых и нефинансовых показателей. // Менеджмент в России и за рубежом. № 5. 2007. С. 101–106.
4. Дряхлов Н., Куприянов Е. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США // Проблемы теории и практики управления. 2002. №2. С. 83–88.
5. Костылева Ю.Ю., Костылев В.А. Особенности управления персоналом аудиторской организации // Аудиторские ведомости. 2003. №12. С. 15–21.
6. Кушнарев А. Проблема автоматизации аудита. // Аудит сегодня. 2007. № 4. С. 20–22.
7. Рамперсад Х. Универсальная система показателей: как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт Рамперсад; Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
8. Широкова Г.В. Теория жизненных циклов организации: анализ основных моделей // Теория менеджмента. 2007. № 2. С. 15–21.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖКХ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ

ЦЫБРЕНКО И.В.

РГЭУ «РИНХ», кафедра «Региональная экономика и природопользование», соискатель,
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

В статье анализируются негативные тенденции, характеризующие состояние ЖКХ, связанные в первую очередь с отсутствием в регионах последовательной экономической и технической политики, недостаточным объемом финансирования и неэффективным менеджментом и хозяйственной непрозрачной деятельностью.

Ключевые слова: Реформирование жилищно-коммунального хозяйства, организационная диагностика, анализ качества услуг, повышение конкурентоспособности, разработка стратегии, реорганизация

Коды классификатора JEL: L 95, 97

Кризисное состояние жилищно-коммунального комплекса обусловлено отсутствием отлаженного механизма управления, высокими затратами и отсутствием экономических стимулов снижения издержек, связан-

ных с оказанием жилищных и коммунальных услуг, неразвитостью конкурентной среды и высокой степенью износа основных фондов. [3]. Содержание этого комплекса в его нынешнем виде непосильно как для потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и для бюджетной сферы. Проблема усугубляется огромным объемом накопленной задолженности в жилищно-коммунальном хозяйстве. Монополизм коммунальных предприятий, неразвитость гражданско-правовых механизмов ответственности за количество и качество оказываемых услуг, которое сегодня находится на низком уровне, не позволяют эффективно защищать интересы потребителей.

Недофинансирование коммунальной сферы влечет за собой отсутствие экономического интереса в создании товариществ собственников жилья (ТСЖ), что в еще большей степени снижает перспективы конкуренции. Невыполнение бюджетных обязательств и отсутствие эффективных процедур формирования и изменения тарифов обуславливают непривлекательность жилищно-коммунального комплекса для частных инвестиций [4]. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли.

Все это свидетельствует о наличии системного кризиса в отрасли и о межотраслевом характере возникших проблем. Развитие конкуренции в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг тесно связано с привлечением к этому виду деятельности предприятий малого бизнеса. Коммунальная отрасль до сих пор одна из немногих отраслей экономики, где реальная, жесткая конкуренция за потребителя услуг не сложилась. Так, в настоящее время жилищно-коммунальные услуги населению Ростовской области оказывают 1643 предприятий и организаций жилищно-коммунального хозяйства с общим количеством работающих около 67,2 тысяч человек, ежегодно предоставляется жилищно-коммунальных услуг на сумму 9,3 млрд. рублей [2].

Жилищно-коммунальный комплекс Ростовской области включает: около 85,8 млн. кв.м. общей площади жилищного фонда; более 3 тыс. единиц котельных и центральных тепловых пунктов, свыше 40 тыс. километров тепло-, водо- и газопроводных сетей в однотрубном исчислении.

О серьезных проблемах ЖКХ региона свидетельствует плохое техническое состояние коммунальной инфраструктуры: высокая аварийность, низкий коэффициент полезного действия, велики сверхнормативные потери энергоносителей, а также потери в сетях водоснабжения. Многие проблемы связаны с устареванием оборудования, например, в городе Ростове-на-Дону уровень износа основных фондов составляет от 43 до 86% [5].

Основные цели современной жилищной политики – уменьшение износа жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры; ликвидация роста объема ветхого и аварийного жилья; повышение эффективности, устойчивости и надежности функционирования систем жизнеобеспечения населения; снижение дебиторской и кредиторской задолженности предприятий ЖКХ, привлечение инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс; улучшение качества услуг с одновременным снижением нерациональных затрат, адресная социальная защита малообеспеченных слоев населения. Для реализации этих целей Администрацией Ростовской области была разработана и утверждена «Концепция реформирования и модернизации жилищно-коммунального хозяйства области на 2004-2010 годы», предусматривающая развитие конкуренции в отрасли на основе привлечения негосударственных компаний [1].

Учитывая обозначенные выше проблемы, весьма актуальным является рассмотрение стратегии эффективного функционирования такой компании. В качестве полигона для проведения исследования была избрана деятельность одной из первых вновь образованных управляющих компаний, предоставляющей услуги по управлению и техническому обслуживанию жилья.

Логика моделирования оптимальной стратегии сервисной фирмы должна быть построена на всестороннем анализе и проведении диагностики работы организации, на эволюционном подходе к деятельности фирмы. То есть исходя из того, что каждая технология и товар имеют свою кривую жизненного цикла и предел эффективности. Это относится как к производственным технологиям, так и технологиям управления.

Еще одним фактором позволяющим выработать наиболее оптимальную стратегию является концепция регулярного менеджмента, которая базируется на том, что управлять необходимо постоянно, а не от случая к случаю.

Так как эксплуатационная деятельность является для предприятий ЖКХ основной, то вопрос о тарификации, качестве и объеме услуг является очень актуальным. Поэтому в качестве первого этапа моделирования оптимальной стратегии управления негосударственной компанией в сфере ЖКХ автор предлагает осуществлять рассмотрение системы предоставления услуг и управления именно этой сферой деятельности организации.

Затем следует проанализировать различные стороны и процессы, протекающие в организации, на основании которых можно сделать выводы о дальнейших действиях, которые помогут повысить эффективность общего управления за счет наиболее рационального управления финансовыми ресурсами и более точного планирования потребностей в услугах собственников жилья.

Результаты PEST-анализа рынка предоставления жилищно-коммунальных услуг достаточно четко представляют внешнее окружение сервисных компаний в сфере ЖКХ.

1. **ПОЛИТИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ:** проведение реформы ЖКХ, принятие Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010, принятие пакета законов о жилье на федеральном уровне.
2. **ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ:** рост доходов компаний и населения, постепенный рост благосостояния регионов, ЖКХ – отрасль, стабильно показывающая убытки, потребность в новом жилье, ипотека.
3. **СОЦИАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ:** требования к поставщикам услуг, недовольство населения повышением стоимости услуг ЖКХ.
4. **ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ:** критический износ основных фондов ЖКХ, регулярные недопоставки услуг предприятий «монополистов».

При помощи PEST-анализа удастся идентифицировать ряд факторов внешнего окружения, значимых для стратегии компании. Однако полный перечень факторов внешнего окружения этим инструментом проанализи-

зировать нельзя. Нерассмотренными остаются такие важные факторы внешней среды, как конкуренты, поставщики или, к примеру, товары-заменители. Поэтому при проведении анализа внешнего окружения PEST-анализ, как правило, дополняется анализом прочих факторов. Один из самых известных инструментов в этой области – это модель анализа отрасли, получившая наименование «модель 5 сил» (“5 Force”). Согласно этой концепции, прибыльность той или иной отрасли определяется складывающейся конфигурацией «5 сил» – конкуренции, «власти» поставщиков, «власти» клиентов, «власти» товаров-заменителей и барьеров входа в отрасль.

В стратегическом менеджменте есть понятие «внешней устойчивости». Оно означает, что стратегия компании должна быть адекватной той конфигурации факторов, которые действуют извне. При этом речь не идет о пассивном восприятии тех или иных факторов и адаптации. Успешные стратегии, напротив, предполагают активное воздействие самой компании на факторы внешнего окружения (управление отношениями с поставщиками, формирование спроса, работа с государственными органами и т.п.).

Частью анализа внутренней среды является анализ цепочки создания ценности (Value Chain) по модели М. Портера, недостаточно используемой отечественными предприятиями. Компания приходит на рынок для того, чтобы создавать ценность или набор ценностей (Value) для целевой группы своих клиентов. Компания рассчитывает при этом на определенную финансовую компенсацию (в виде выручки). В создании ценности для клиентов, как правило, участвуют бизнес-процессы конструкторской разработки, производства, маркетинга, сбыта, сервисного обслуживания (основные).

В любой компании выполняется также ряд бизнес-процессов, не участвующих в создании ценности для клиентов напрямую (вспомогательные), например процессы бухгалтерского учета, технического обслуживания оборудования, обучения персонала.

При анализе своей цепочки создания ценности компания должна оценить как основные бизнес-процессы, так и вспомогательные. Оцениваемыми параметрами при анализе бизнес-процессов являются затраты на их выполнение, качество процессов и скорость выполнения процессов.

Результаты проведенного анализа свидетельствуют, что на высоком уровне (оценка 8-10 баллов) у рассматриваемой компании выполняются работы по содержанию и ремонту основных функциональных систем в доме, а также процессы стратегического и оперативного управления, управления персоналом, бухгалтерского и управленческого учета (из категории вспомогательных процессов). Кардинальному улучшению подлежат процессы, которые получили 5 и менее баллов – выполнение мелких столярных работ и снятие показаний систем жизнеобеспечения дома.

Анализ цепочки создания ценности позволяет понять, в чем заключаются ключевые компетенции компании и определить ключевые слабые места. Этот анализ может быть дополнен прочими инструментами анализа внутренней среды – финансовым анализом, анализом персонала, анализом инфраструктуры (оборудование, здания, программное обеспечение, транспортный парк и т.д.). Инструментом комплексного стратегического анализа, соединяющим воедино ключевые с точки зрения стратегии факторы внешней и внутренней среды является SWOT-анализ.

Несмотря на то, что современное состояние жилищно-коммунального комплекса характеризуется очень широким спектром проблем в различных областях (технической, экономической, кадровой) автор считает, что работу по реформированию жилищно-коммунального комплекса необходимо начинать с приведения законодательной базы ЖКХ в соответствие с требованиями сегодняшнего дня.

По итогам проведенного исследования предлагается ряд необходимых изменений в Жилищном кодексе.

В Законе присутствует определение “большинства” при создании товариществ собственников жилья (50% плюс один голос). ТСЖ это - объединение, предполагающее очень большие вложения, эксплуатацию дорогого имущества, управление значительными средствами, общение при отсутствии времени и привычки общаться, нахождение консенсуса при неимении опыта аргументированного диалога.

Закон не определяет понятие важнейшего института в структуре управления товариществом – института отчетности. Поэтому наличие (отсутствие), сроки предоставления и качество отчетов о финансово-хозяйственной деятельности поставлены в прямую зависимость от следующих параметров: а) уровня ответственности и квалификации ревизора, б) доступа к информации, в) факта проведения собрания, г) кворума на собрании – активности членов ТСЖ.

Автор считает целесообразным разделить институт финансового контроля в ТСЖ на две составляющие:

- а) ревизионная комиссия (ревизор) с функциями: проверка правильности заключения договоров, получение и распространение любой информации о финансово-хозяйственной деятельности ТСЖ, составление актов списания изношенных материальных ценностей, снятие показаний счетчиков, контроль за учетом льгот, дотаций, соответствие бухгалтерских проводок решению общего собрания и утвержденной смете, постатейные отчеты о поступлениях и расходах.
- б) независимый аудит: проверка финансовой деятельности на предмет соблюдения законов, прав членов ТСЖ, утвержденной сметы, рациональности управления.

Спорным вопросом является экономическая независимость собственников-потребителей. То, что у дома должна быть исправная кровля и все жители должны нести бремя финансовой нагрузки на ее содержание и ремонт, это понятно.

По существующей практике договор с монополистами заключается от имени ТСЖ, т.е. всех собственников жилья, и функционирование водоснабжения, отопления и электроснабжения дома зависит от своевременной оплаты всеми собственниками выставленных счетов, в противном случае каждая из организаций-монополистов согласно договорам на предоставление услуг имеет право на ограничение или полное прекращение поставки услуг. В данном случае страдают все потребители или обслуживающая организация, которая за счет сумм технического обслуживания финансирует жильцов.

Кроме того, на федеральном уровне необходимо принять ряд законопроектов, в которых: должны быть установлены порядок и стоимость минимального набора работ для сохранения и поддержания инфраструктуры; необходимо проработать процедуру передачи жилья от застройщика – покупателям, от одной управляющей организации – другой; обязать ТСЖ обеспечить сбор средств на проведение капитального ремонта принадлежащей товариществу недвижимости и сетей; создать постоянно действующую комиссию при муниципальном образовании, в состав которой будут входить специалисты в области ЖКХ, способные оценить уровень ведения дел в ТСЖ неквалифицированными управляющими, причем рекомендации этой комиссии в части технического обслуживания жилья должны быть обязательны к исполнению.

Приведение законодательной базы ЖКХ в соответствии с требованиями сегодняшнего дня создаст условия для расширения конкуренции в анализируемой сфере и обеспечения более устойчивого ее финансирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дронов А.А. О состоянии ЖКХ России и перспективах его реформирования // Журнал руководителя и главного бухгалтера «ЖКХ» №6-7 2001 с.47. 51, с. 35–36.
2. Концепция реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации // Строительная газета 1997 № 22 с. 10.
3. Кругликов А.А. Государственная политика в сфере жилищно-коммунального хозяйства // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ №7 2000 с. 94–100.
4. Максимова Н.С. Реформа жилищно-коммунальной сферы – важный резерв управления финансов России 2001 №5 с.57.-59
5. Чернышев Л.Н. Первые итоги монополизации жилищной и коммунальной сферы // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ 2000 №3 с.11.
6. Чернышев Л.Н. Для преодоления кризиса в ЖКХ необходим программный целевой подход // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ №8 2001 с. 56–58

УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ПРИ РАСЧЕТАХ С КОНТРАГЕНТАМИ

ГЛУЩЕНКО А.В., БУХАНЦЕВ Ю.А.

Волгоградский государственный университет, зав. кафедры учета, анализа и аудита, e-mail: ag@volsu.ru;
Волгоградский государственный университет, кафедра учета, анализа и аудита, аспирант, e-mail: Yura84bukh@mail.ru

Предприятия всегда заинтересованы в том, чтобы их контрагенты исполняли свои обязательства в полном объеме и в кратчайшие сроки. Такая заинтересованность особенно проявляется в условиях нестабильной финансовой обстановки, когда значительно возрастает риск неплатежей. Способы обеспечения исполнения обязательств призваны помочь предприятиям сократить возможные убытки. Данная статья посвящена подробному исследованию таких способов и оптимизации их учета. Особое внимание уделено возможности применения операций факторинга и цессии в качестве антикризисных мер. Разработана схема бухгалтерского учета таких операций.

Ключевые слова: расчеты с контрагентами; учет обязательств; исполнение обязательств; способы обеспечения исполнения обязательств; факторинг; цессия

Коды классификатора JEL: M41, M42

Предприятия всегда заинтересованы в том, чтобы их контрагенты исполняли свои обязательства в полном объеме и в кратчайшие сроки. Такая заинтересованность особенно проявляется в условиях нестабильной финансовой обстановки, когда значительно возрастает риск неплатежей. Способы обеспечения исполнения обязательств призваны помочь предприятиям сократить возможные убытки. Данная статья посвящена подробному исследованию таких способов и оптимизации их учета.

В настоящее время возникновение дебиторской и кредиторской задолженности является неизбежным следствием существующей системы расчетов между организациями, при которой зачастую имеется разрыв времени платежа с моментом перехода права собственности на товары, работы и услуги, между предъявлением платежных документов к оплате и временем их фактической оплаты. Объем задолженности, ее качественный состав и движение оказывает существенное влияние на устойчивость финансового положения предприятий. В связи с этим очевидна потребность предприятий в обеспечении надлежащего контроля за состоянием задолженности.

Несмотря на наличие в арсенале любой организации возможностей для минимизации риска неплатежей, появление сомнительных и даже безнадежных долгов – не редкость в бухгалтерской практике. Поэтому с нашей точки зрения предприятиям необходимо осуществлять действия по предотвращению убытков уже на стадии подготовки к заключению договоров.

Заклячая любую сделку, организация должна быть уверена в том, что другая сторона выполнит свои обязательства надлежащим образом. С этой целью она в праве требовать от контрагента определенных гарантий, обеспечивающих защиту ее финансовых интересов.

Гражданским Кодексом РФ (ст. 329) предусмотрены следующие способы позволяющие снизить риск неисполнения договора контрагентом: неустойка; получение залога; удержание имущества должника; поручительство третьего лица; банковская гарантия; получение векселя; задаток.

Сущность залога заключается в том, что кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя). Применение залога регулируется § 3 гл. 23 ГК РФ.

Организация, получившая в целях минимизации коммерческого риска имущество в залог, ведет учет залогового имущества следующим образом:

- синтетический учет организуется на забалансовом счете 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные»;
- аналитический учет осуществляется в разрезе полученных залогов.

Полученные обеспечения принимаются к учету в момент возникновения права залога (как правило, при получении имущества в залог). Оценка залогового имущества производится по согласованию сторон. Сумма обеспечения согласно ст. 337 ГК РФ должна включать в себя сумму основного долга, неустойки, проценты за неправомерное пользование чужими деньгами, сумму возмещения убытков, причиненных просрочкой исполнения основного обязательства, сумму возмещения расходов залогодержателя на содержание заложенной вещи и расходов по взысканию долга.

Обеспечительное обязательство снимается с учета в момент возврата залогодателю предмета залога (или в момент исполнения должником основного обязательства).

По договору поручительства поручитель обязывается перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При этом поручитель, заключая договор, принимает на себя не обязанности должника, а ответственность за неисполнение этих обязанностей. Поручитель также обязан возместить сумму убытков кредитора связанных с неисполнением основного обязательства. По этой причине требование от контрагентов представления поручительства значительно снижает коммерческие риски организации.

Договоры поручительства регулируются § 5 гл. 23 ГК РФ и обязательно составляются в письменной форме.

Учет операций, связанных с договором поручительства, ведется на забалансовом счете 008 «Обеспечения обязательств и платежей полученные».

В случае банковской гарантии кредитная организация называемая банком-гарантом или страховая организация дает по просьбе контрагента (принципала) письменное обязательство уплатить его кредитору (бенефициару) денежную сумму по представлении им письменного требования об уплате. Применение банковской гарантии регулируется § 6 гл. 23 ГК РФ.

Гарантия является односторонней сделкой банка (страховой организации), поэтому письменного акцепта гарантии от бенефициара не требуется. Этот вид обеспечения обязательств – самый надежный и предпочтительный для бенефициара. Недостаток у него один – высокая стоимость для принципала.

Учет полученных банковских гарантий аналогичен учету операций связанных с поручительством.

Применение вексельных расчетов имеет существенный недостаток. Нередки случаи, когда у векселедателя нет в наличии достаточных средств для покрытия всех требований кредитора. В этом случае возможны определенные финансовые потери и длительные судебные разбирательства.

Отметим, что рассмотренные выше меры защиты от коммерческих рисков носят предупреждающий характер. Мы изучили положительные стороны и недостатки каждого из этих способов и считаем, что для снижения возможности возникновения сомнительных и безнадежных долгов наиболее эффективно получение залога, поручительства третьих лиц и банковской гарантии.

В тех случаях, когда сомнительная и безнадежная задолженность все же возникает, еще одним из способов избежания убытков является продажа долга. Нередко организации продают долги банку сразу после их возникновения, заключая договоры факторинга. Но можно продать не сам долг, а лишь уступить право его истребования другому лицу. Такая сделка производится в рамках договора цессии.

По договору факторинга согласно ст. 824 ГК РФ одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекавшего из представления клиентом товара, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

В большинстве случаев банки выплачивают клиентам 70–90% от суммы долга. Оставшуюся сумму (за вычетом вознаграждения банку) клиент получит только после поступления денег от должника. Это так называемый факторинг с уплатой и финансированием.

Есть другая разновидность факторинга – факторинг с уплатой, часто называемая еще административным управлением дебиторской задолженностью. Такое управление задолженностью включает не только получение самого долга, но и принятие на себя риска неплатежей и передачу средств по мере того, как они выплачиваются покупателем-должником.

Учет операций связанных с заключением факторинговых соглашений ведется на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами». Однако планом счетов не предусмотрен отдельный субсчет для учета таких операций, в связи с чем, мы рекомендуем использовать дополнительный субсчет «Расчеты по договору факторинга». По дебету счета 76 отражается списание требования, продаваемого по договору факторинга в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы». А по кредиту счета 76 отражаются поступления платежей от банка в корреспонденции со счетом 51 «Расчетные счета» и начисление вознаграждения банку

(факторинговой комиссии). Затраты организации на оплату услуг банка по договору факторинга отражаются ею в бухгалтерском учете в составе прочих расходов на счете 91 «Прочие доходы и расходы».

Критичной областью в учете факторинговых операций по нашему мнению является то, что не списывая первоначальную задолженность со счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и образуя задолженность на счете 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», которая будет числиться в размере оставшейся части долга (то есть за минусом первоначального платежа банка) до полного его погашения, мы тем самым будем искажать отчетность, завышая реальную величину дебиторской задолженности. В связи с этим мы считаем необходимым введение специального забалансового счета, на который будет списываться дебиторская задолженность со счета 62, и будет числиться на нем до полного завершения факторинговой операции.

В целях налогообложения прибыли сумма комиссии, выплачиваемой банку, принимается в составе расходов. При этом расходы по оплате услуг финансового агента могут быть учтены в составе прочих расходов, если они связаны с производством и реализацией товаров (работ, услуг), или в составе внереализационных расходов, непосредственно не связанных с производством и реализацией, если эти услуги экономически оправданны в связи с осуществлением деятельности, направленной на получение дохода.

Другие расходы по договору факторинга: комиссия за факторинговое обслуживание (проценты от суммы счета-фактуры – за административное управление задолженностью) и комиссия за предоставление денежных средств клиенту для целей налогообложения прибыли приравниваются к расходам в виде процентов по долговым обязательствам. Они должны учитываться в составе внереализационных расходов. Такая позиция была высказана Минфином России в письме от 18.01.06 № 03/03/04/1/33.

Услуги банка по договору факторинга облагаются НДС. Соответственно банк должен выставить организации счет-фактуру на сумму комиссии. По возможности принятия НДС с суммы комиссии к вычету существует две позиции:

- 1) налог принимается к вычету в полной сумме;
- 2) налог принимается к вычету согласно п. 7 ст. 171 НК РФ в пределах норматива, установленного для процентов по банковским кредитам.

Предельная величина процентов, признаваемых расходом согласно ст. 269 НК РФ, принимается равной ставке рефинансирования Центрального банка РФ, увеличенной в 1,1 раза при оформлении долгового обязательства в рублях и равной 15% по долговым обязательствам в иностранной валюте.

Налоговый кодекс РФ не регламентирует порядок принятия к вычету НДС по банковской комиссии по договорам факторинга. Мы придерживаемся мнения о том, что природа договора факторинга отлична от договора кредитования. Поэтому нормы, касающиеся процентов по кредитному договору, неприменимы к банковской комиссии, взимаемой по договору факторинга. Соответственно НДС должен приниматься к вычету в полной мере и без ограничения.

Цессия – уступка права требования – подразумевает перемену кредитора в обязательстве в результате совершения соответствующей сделки (ст. 384 ГК РФ). Уступаемые права переходят к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права (например, для нового кредитора сохраняют силу условия о залоге, поручительстве, процентах и иных способах обеспечения обязательств, если стороны не достигли по ним иного соглашения). Первоначальный кредитор (цедент) утрачивает все права по сделке, которые переходят новому кредитору (цессионарию).

Основанием уступки права требования является договор между цедентом и цессионарием. Для перехода прав к новому кредитору согласие должника получать не нужно. Стороны договора цессии обязаны лишь письменно уведомить его о состоявшейся сделке.

Уступка права требования совершается в той же форме, что установлена для сделки, права по которой уступаются. Если уступка права требования по сделкам с недвижимостью требует государственной регистрации, то и договор цессии требует такой регистрации.

Учет операций, связанных с цессией, ведется с использованием счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты по договору цессии» и счета 91 «Прочие доходы и расходы» (лишь те, кто занимается уступкой прав требования на постоянной основе, могут использовать для учета этих операций счет 90 «Продажи»).

Для целей налогообложения прибыли порядок учета убытков, получаемых при уступке права требования долга следующий:

- при уступке права требования до наступления предусмотренного договором срока платежа отрицательная разница между доходом от реализации права требования долга и стоимостью реализованного товара (работ, услуг) признается убытком налогоплательщика.

Размер убытка для целей налогообложения не может превышать суммы процентов, которую налогоплательщик уплатил бы с учетом требований ст. 269 НК РФ по долговому обязательству, равному доходу от уступки права требования, за период от даты уступки до даты платежа, предусмотренного договором на реализации товаров (работ, услуг);

- при уступке права требования после наступления предусмотренного договором срока платежа убыток принимается в целях налогообложения в следующем порядке:
- 50% от суммы убытка подлежат включению в состав внереализационных расходов на дату уступки права требования;
- 50% от суммы убытка по истечении 45 дней с даты уступки этого права.

С нашей точки зрения применение таких способов как заключение договоров факторинга и цессии возможно, а в некоторых случаях необходимо даже предприятиями, для которых эти операции не являются ха-

ракторными. Мы знаем, что данный вид операций является в большей степени прерогативой торговых предприятий-оптовиков. Именно они заинтересованы в скорейшем получении денежных средств от их клиентов (предприятий розничной торговли), которые в свою очередь нуждаются в получении отсрочки платежа за приобретаемые товары. Однако для производственных предприятий и исследуемого нами строительного предприятия ОГУП «Волгоградавтодор» заключение договоров факторинга и цессии целесообразно пусть не на постоянной основе, но в отдельных ситуациях, таких как несвоевременное погашение задолженности контрагентами, наличие больших сумм сомнительных и безнадежных долгов и т.п. Такие способы управления величиной задолженности позволят улучшить финансовое положение предприятия, а именно его текущую платежеспособность, что будет способствовать непрерывному и эффективному ведению финансово-хозяйственной деятельности.

При этом следует отметить, что данный вид услуг в настоящее время получает все большее распространение в банковской среде (практически все банки предлагают заключение договоров факторинга и цессии).

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

ХОЛОДОВ О.А.

Донской государственный аграрный университет, старший преподаватель кафедры
Отраслевой и мировой экономики, кандидат экономических наук, e-mail: holodovou@rambler.ru

В рыночных условиях хозяйствования перед большинством сельскохозяйственных предприятий стоит вопрос обоснованного распределения произведённого продукта и полученного дохода.

Ключевые слова: внутрихозяйственные распределительные отношения; распределение по труду; распределение по капиталу; распределение дохода; рыночные отношения; сельское хозяйство

Коды классификатора JEL: D 33

В системе внутрихозяйственных производственных отношений распределительные отношения являются одними из немаловажных, т.к. отношения и право собственности на сельхозугодия и имущество пока реально не осознаны основной массой работников сельского хозяйства, и они еще не ощутили положительного влияния этой собственности на уровень своих доходов через дивиденды. Поэтому распределительные отношения должны в настоящее время играть ведущую роль в деле повышения заинтересованности работников в конечных результатах производства.

Сущность, цели и механизмы распределительных отношений в рыночной экономике значительно отличаются от существовавших при социализме. Важной задачей в современный период хозяйствования является создание нормальных условий для поддержания процессов расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве как основы продовольственной безопасности страны. Уровень рентабельности в этом случае должен быть достаточным для обеспечения самофинансирования аграрных предприятий.

В настоящее время половина сельскохозяйственных предприятий не в состоянии обеспечить не только расширенное, но и простое воспроизводство. Кроме того, для предприятия важно правильно использовать оставшуюся в его распоряжении прибыль, применять наиболее эффективные распределительные отношения, обеспечивая оптимальные темпы расширенного воспроизводства.

В политической экономии социализма основу распределительных отношений составлял закон распределения по труду – внутренняя, устойчивая, объективная причинно-следственная связь между трудом работника и его результатами, с одной стороны, и количеством получаемых им благ, – с другой [7].

В условиях социализма распределительные отношения существовали по принципу «От каждого – по способностям, каждому – по труду». Этот принцип означал распределение материальных благ в зависимости от количества и качества продукции. В этих условиях увязать интересы каждого работника с интересами производства можно было, лишь путём сочетания материальных и моральных стимулов. Социализм требовал неуклонного осуществления строжайшего учёта, контроля и надзора со стороны общества и государства над мерой труда и потребления [8].

Так, если при централизованной системе планирования народного хозяйства единственный способ обеспечения трудящихся материально-жизненными благами осуществлялся путём распределения на основе провозглашенного принципа эквивалентности меры труда и меры потребления каждого члена общества, то при рыночной системе эти блага не распределяются из какого-то центра. Они определяются в каждом конкретном случае на предприятии на основе принципа прямого обмена квалификации и времени наёмного работника на заработную плату и доход от участия в прибыли.

По мнению автора, нельзя рассматривать распределительные отношения, существовавшие в социалистическое время в нашей стране, только критически. Только то, что общенародный фонд потребления различными путями возвращался различным работникам, а не становился предметом собственности небольшого круга лиц, как в нынешнее время, заслуживает положительной оценки.

Присущий характер уравнительности социалистической системе распределительных отношений можно оправдать необходимостью, с целью обеспечения работников всех отраслей минимальными материальными потребностями, при реализации генеральной концепции государства – ведение расширенного общенародного воспроизводства.

В современный период изменилась методологическая основа этой категории, т.к. распределительные отношения реализовываются в условиях многоукладной экономики.

Стимулы эффективного распределения по труду в рыночной экономике во многом зависят от стимулов предпринимательской активности, связанных с получением дохода от вложений в факторы производства. Развёртывание предпринимательской активности в аграрном производстве сдерживается слабым развитием рыночной конкурентной среды, недостаточным предпринимательским профессионализмом, низким уровнем благосостояния, порождающим серьёзное противоречие между капитализацией прибыли и необходимостью повышения оплаты труда.

Экономическое стимулирование производства должно быть нацелено на рост социально-трудовой активности и связанные с ним изменения в распределительных отношениях посредством разделения экономической ответственности между администрацией и трудовыми коллективами, развития производственного самоуправления. Для заинтересованности работника в реализации возможности принятия решений механизм распределения доходов должен быть таким, чтобы его благосостояние прямо зависело от результатов работы предприятия.

Автор разделяет точку зрения, что распределительные отношения на предприятии должны быть направлены на формирование новой мотивации труда, трудовой активности работников, расширение внутрипроизводственной демократии [2].

В настоящее время с предоставлением трудовым коллективам широких экономических прав, система распределения доходов по трудовым и нетрудовым факторам создаёт условия для формирования отношений, где распределение осуществляется не только на живой труд, но и на овеществлённый в основных средствах производства.

С переходом экономики АПК в совершенно новое качество в основе распределения по труду лежат как затраты, так и его результаты. Сегодня следует рассматривать все факторы в совокупности, которые обеспечивают получение более высокого конечного результата, а это не просто затраты труда, это и уровень организации производства, инициатива, дисциплина, хозяйское отношение к ресурсам и т.д. Теперь раскрылись новые грани проявления экономического закона распределения по труду, хотя основа остаётся неизменной.

Некоторые авторы считают, что при распределении по труду исходят не из индивидуальных, а из усреднённых затрат труда работников находящихся в одинаковых производственных условиях. При оплате труда работника учитываются его конечные результаты как количественные, так и качественные. Если между этими экономическими категориями поддерживается взаимосвязь, то закон распределения по труду функционирует нормально, и он становится мощным рычагом увеличения объёмов производства продукции и повышения его экономической эффективности [1, С. 34-36].

В современный период распределительные отношения только по труду малоэффективны и требуют дополнений и изменений в изменяющихся рыночных условиях. Распределительные отношения должны учитывать вопросы собственности, применять систему материального стимулирования работников-собственников с участием последних в распределении прибыли предприятия, что будет служить реальным стимулом в активизации трудовой деятельности данной категории работников. Стимулирование труда работников сельскохозяйственных предприятий посредством дифференциации заработной платы должно основываться на рациональной организации труда и управленческой структуре, научно обоснованном нормировании, создании нормальных условий работы. Механизм распределения доходов в предприятии должен соответствовать целям деятельности предприятия и принятой экономической стратегии развития, его финансовому состоянию.

Нельзя не согласиться с мнением, что в низкорентабельных и убыточных предприятиях нижняя граница фонда потребления определяется необходимостью обеспечения минимальной гарантированной государством заработной платы для низкооплачиваемых работников. Доплаты, надбавки, премии в них сводятся к минимуму, возможности этих предприятий в области самофинансирования производства ограничены [3; 4, С. 22-25].

Таким образом, финансово стабильные предприятия имеют возможность более глобально инвестировать в производство своего хозяйства. Увеличение фонда потребления по результатам деятельности предприятия должно отражаться в первую очередь на увеличении доходов работников всех категорий путем повышения надбавок, премий, социальных выплат.

По мере развития производственных сил и соответствующего увеличения возможностей для удовлетворения потребностей людей изменяется и распределение. Способ распределения, указывал Ф. Энгельс: «... существенным образом зависит от того, какое количество продуктов подлежит распределению, и ... это количество, конечно, меняется в зависимости от процесса производства и организации общества, а, следовательно, должен меняться и способ распределения» [6, с. 370].

Преобразование распределительных отношений в современных условиях осуществляется на основе прошедшей трансформации отношений собственности, которая происходила в процессе приватизации. В ходе аграрных преобразований значительная доля имущества и земли сельскохозяйственных предприятий были переданы в частную собственность. В результате владельцами земельных долей и имущественных паев в сельскохозяйственных предприятиях в конце 90-х годов прошлого столетия стали около 12 млн. граждан нашей страны. В соответствии с действующим законодательством земельными долями и имущественными

паями были наделены не только работники колхозов и совхозов, но и пенсионеры, работники социальной сферы, бывшие работники хозяйства и другие.

Исследования показали, что в настоящее время половина земли сельхозпредприятий находится в собственности тех, кто в них работает, остальное – в собственности пенсионеров, работников социальной сферы, а также кто уволился из хозяйства и работает в других организациях. Данное сложившееся положение требует адекватных изменений в механизме распределительных отношений, который должен учитывать различные организационные аспекты.

Одним из результатов экономического реформирования сельского хозяйства являются произошедшие изменения, связанные с переходом распределения только по труду, к распределению по труду и по собственности. При этом в каждом предприятии складываются свои особенности организации распределительных отношений, которые определяются внутрихозяйственными экономическими отношениями.

В предприятии разрабатываются положения, как приложения к коллективному договору между администрацией предприятия и работниками: положения по оплате труда, положение по выплате дивидендов (кооперативных выплат в кооперативах), сметы по социально-экономическому развитию предприятия.

Распределительные отношения в сельскохозяйственных предприятиях с коллективной формой использования собственности всех организационно-правовых форм регулируются их уставами, а также законодательством, относящимся к соответствующим формам хозяйствования. Вопросы формирования и распределения доходов, организации оплаты труда, предприятия осуществляют самостоятельно на основе переговорного процесса между администрацией и работниками.

Мы разделяем точку зрения некоторых ученых считающих, что в условиях рыночных отношений исключительное значение приобретает функциональное распределение дохода, характеризующее его распределение между факторами производства, в частности, пропорции в которых доход распределяется между трудом и капиталом. Доход на каждый из факторов производства, в соответствии с теорией предельной производительности, равен предельному вкладу данного фактора в полученный предприятием доход [10].

В каждом предприятии полученный доход подлежит распределению. Его социально-экономическая сущность определяется отношениями собственности на землю, средства производства, вновь созданный продукт и вытекающим из них характером трудовых отношений формирующихся индивидуально на каждом предприятии и определяющим его форму хозяйствования.

Правильно построенный механизм распределительных отношений, с одной стороны, является необходимым условием трудовой мотивации работников, а с другой, должен обеспечивать объективное распределение полученных доходов в зависимости от экономических результатов работы предприятия по трудовому, имущественному и земельному вкладу, а также надёжно социально защищать своих работников.

В современных условиях сельскохозяйственное предприятие выступает в качестве распорядителя полученного дохода, который должен потребляться на общественные нужды, при этом обеспечивая расширенное воспроизводство. Однако в некоторых хозяйствах не только не формируются фонды развития, резервный, страховой, но даже фонд заработной платы превышает валовой доход.

Таким образом, в отдельных сельхозпредприятиях идет процесс декапитализации основных производственных фондов, которые выступают залогом при получении кредитов в банках.

Можно согласиться с Н.И. Прокой, что в рамках сельхозпредприятия распределительные отношения рассматриваются как сложный механизм, состоящий из нескольких уровней [9].

Начальной точкой распределительных отношений является распределение прибыли. Под прибылью понимается стоимость прибавочного продукта в денежной форме не просто как элемент выручки, а как экономическая категория, за которой скрываются глубинные связи присущие товарному производству, стоимостным отношениям, движению товара и денег. Распределяется не балансовая прибыль, а прибыль, полученная от реализации продукции, выполненных работ и оказанных услуг.

При этом можно отметить существование разных мнений о содержании категории прибыли у бухгалтеров и экономистов. Так, бухгалтера рассматривают прибыль как сумму, которая остается от общей выручки после внешних издержек (материалов, капитала, труда). Однако такое определение не учитывает «... вмененные (скрытые) издержки, то есть платежи за аналогичные ресурсы, которыми владеет сама фирма или сама их использует» [5, с. 182]. Экономисты же прибыль воспринимают как разницу между выручкой и всеми издержками, включая скрытую (рента, ссудный процент).

Распределение в первую очередь происходит между двумя фондами: накопления и потребления. На современном этапе развития рыночной экономики распределительные отношения в сельскохозяйственных производственных кооперативах складываются на двух уровнях: общехозяйственном и в рамках каждого структурного подразделения. На общехозяйственном уровне распределение в первую очередь происходит между двумя фондами: накопления и потребления в пределах полученной прибыли.

В рамках структурного подразделения: выплачивается минимальная заработная плата рабочим-пайщикам и гарантированный заработок наёмным работникам; распределяется в пределах хозрасчётного договора вознаграждение по итогам работы за год между рабочими-пайщиками на рубль выданного аванса [11].

В условиях внутрихозяйственного расчета подразделения самостоятельно за счет собственных средств решают все производственно-хозяйственные проблемы. В результате повышается их социальная, экономическая, моральная и другая ответственность. Из полученной выручки за реализованную продукцию исключаются все материальные затраты. Произведенная продукция может реализовываться по рыночным и внутрихозяйственным ценам. В материальные затраты подразделения входят: издержки на средства производства; затраты на услуги обслуживающих и ремонтно-технических подразделений и т.д. Разница между выручкой за реализованную продукцию и материальными затратами подразделения составляет валовой

доход. Таким образом, как экономия, так и перерасход материальных затрат непосредственно отразится на размере валового дохода первичного производственного коллектива. Такая ситуация является действующим стимулом для работников в экономном расходовании материальных ресурсов коллектива.

Сформированный валовой доход служит источником по налоговым платежам, если это предусмотрено внутрихозяйственным положением. Из валового дохода изымается также сумма кредитов, начисленные проценты, размер авансовых выплат работникам в течение года.

Разница между валовым доходом и вышеупомянутыми затратами составляет хозрасчетный доход, который полностью принадлежит внутрихозяйственному подразделению.

Распределение хозрасчетного дохода происходит также при установлении пропорций между фондами накопления и потребления. При распределении хозрасчетного дохода важным моментом являются произведенные отчисления на функционирование следующих подразделений предприятия: административного и финансово-расчетного.

Особенности формирования и распределения доходов предприятия и подразделения зависят от их финансового положения, а также от применяемой модели внутрихозяйственного расчета.

Распределение доходов при 1-ой модели внутрихозяйственного расчета.

Подразделения, функционирующие по первой модели внутрихозяйственного расчета, имеют экономическую ограниченность в своей самостоятельности. Коллектив подразделения отвечает только за окупаемость своих затрат. Валовой доход определяется как разница между выручкой подразделения и производственными затратами. Однако в распоряжение первичного коллектива остается лишь часть полученного валового дохода, а остальная перечисляется в общехозяйственные фонды.

Распределение дохода на имущественные пай и земельные доли работников подразделения происходит на уровне предприятия не зависимо от результатов деятельности первичного коллектива.

Распределение доходов при 2-ой модели внутрихозяйственного расчета.

Предприятия, применяющие 2-ую форму внутрихозяйственных отношений, наделяют свои подразделения правом частично или полного распоряжения произведенной продукцией. Подразделения самостоятельно формируют фонд накопления и потребления из полученного валового дохода. Все отношения внутри предприятия строятся на договорной основе, которые регламентируют нормативы отчисления в централизованные фонды предприятия. Первичные коллективы не имеют юридического статуса, но обладают таким элементом экономической самостоятельности как текущий счет в финансово-расчетном центре.

Фонд потребления внутрихозяйственного подразделения распределяется между членами коллектива как по труду, так и с учетом вложенного каждым работником капиталом.

Распределение доходов при 3-ой модели внутрихозяйственного расчета.

Подразделения имеют полную экономическую самостоятельность в распоряжении произведенной продукцией и полученным валовым доходом. Они могут иметь свои собственные счета в банках. Валовой доход подразделения определяется как разница между выручкой от реализованной продукции по внутрихозяйственным ценам и фактическими затратами.

Распределения хозрасчетного дохода первичного коллектива происходит с учетом трудового вклада каждого работника, а также распределяются дивиденды на имущественные пай и земельные доли. Таким образом, выплаты собственникам на капитал непосредственно зависят от результатов деятельности хозрасчетного подразделения.

Четвертая модель внутрихозяйственного расчета.

Данная модель характеризует полную экономическую и юридическую самостоятельность подразделений. Вся производимая продукция и оказываемые услуги оцениваются по рыночным ценам, формируя выручку первичного коллектива, после исключения из которой материальных фактических затрат, образуется валовой доход. Валовой доход, в первую очередь, распределяется на выплаты в общехозяйственные фонды. Оставшаяся часть делится на фонд накопления и потребления. Фонд накопления учитывает амортизацию основных средств, ведение расширенного воспроизводства. Фонд потребления распределяется на трудовой вклад и капитал.

Распределение хозрасчетного дохода на имущественный пай и земельную долю должен осуществляться в каждом хозяйстве с коллективно-долевой формой собственности с целью повышения заинтересованности работников-собственников в рациональном использовании средств производства как вверенных непосредственно их подразделению, так и находящиеся во владении других подразделений предприятия.

Как показывает практика, фонд дивидендов на имущественные пай формируется от прибыли (чистого дохода) предприятия или подразделения, но не более 25% от общей суммы фонда потребления. Остальная часть распределяется по трудовому вкладу. Исследования показали, что 90-е годы, характеризующиеся экономически нестабильным временем, дивиденды на имущественные пай в большинстве сельскохозяйственных предприятий нашей страны не выплачивались, в связи с трудным финансовым положением сельхозтоваропроизводителей.

В настоящее время фонд дивидендов на земельные пай преимущественно формируется в натуральной форме в расчете на 1 га земли. Ассортимент натуроплаты, заменяющий дивиденды по земельным долям, соответствует перечню производимой продукции в том или ином хозяйстве. Фонд на земельные пай формируется по принятому нормативу на предприятии (в%) от валового сбора определенных сельскохозяйственных культур.

В зависимости от модели применяемого внутрихозяйственного расчета исчисление дивидендов может происходить по единому нормативу общехозяйственного уровня или по принятой процентной ставке, с учетом результатов деятельности каждого внутрихозяйственного подразделения.

В условиях становления рыночных отношений, механизм внутрихозяйственного распределения становится более сложный и многогранный. Многоукладность аграрной экономики, сопровождающаяся появлением предприятий с различными формами собственности, требует трансформации распределительных отношений. Главной отличительной чертой вновь формирующегося распределительного механизма является учет интересов собственников предприятия. В настоящее время распределительные отношения должны носить справедливый и обоснованный характер как к наемному работнику предприятия, так и к его совладельцу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арутюнян Ф.Г. Распределительные отношения при внутрихозяйственном расчете в сельхозпредприятиях. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 1. С. 34-36.
2. Байков А.Е. Мотивация труда и формирование доходов работников сельского хозяйства. Автореферат дис. канд. экон. наук. Уфа. 2000
3. Бескоровайная Н.С. Совершенствование системы распределительных отношений в сельскохозяйственных предприятиях. Автореферат дис. канд. экон. наук. Ростов н/Д. 1998.
4. Жиругов Р.Т. Формирование новых распределительных отношений в коллективных хозяйствах. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2005. № 4. С. 22-25.
5. Макконнелл Р., Брю Л. Экономикс: принципы, проблема и политика. М., Республика, 1992. С. 182.
6. Маркс К. Энгельс Ф. Соч. 2-е изд., Т. 37. С. 345-370.
7. Медведев В.А., Абалкин А.И., Ожерельев О.И. и др. Политическая экономия. М.: Политиздат, 1990.
8. Оганесян А.С., Оганесян И.А. Оплата труда работников предприятий. // Менеджмент в России и зарубежом. 2002. № 1. С. 78-88.
9. Прока Н.И. Мотивация труда и механизм формирования доходов работников сельскохозяйственного производства: Монография. ВНИЭСХ. М., 1995.
10. Рыбина Г.К. Трансформация системы стимулирования работников в приватизированном секторе экономики. Автореферат дис. канд. экон. наук. Ростов н/Д, 1997.
11. Шатилов И.С., Тушканов М.П., Смозлев И.А. и др. Экономический механизм хозяйствования и интенсивные технологии. М.: ВО Агропромиздат, 1992.

ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ АГРОМЕЛИОЭКОСИСТЕМ В СФЕРЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

ЧЕШЕВ А.С., АЛЕКСЕЕВА Л.А., ОВЧИННИКОВА Н.Г.

Ростовский государственный строительный университет, доктор экономических наук, профессор,
г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162;

Ростовский государственный строительный университет, докторант, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162
Ростовский государственный строительный университет, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики
природопользования и кадастра, г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162

Нерациональное и неэффективное ведение сельскохозяйственного производства приводит к снижению качества продукции. Поэтому все это приводит к существенному отрицательному воздействию на качество агроэкосистем в целом и агромелиоэкосистем в частности. Рассматриваются ряд мероприятий, направленных на повышение качества агроэкосистем, формирующихся в рамках нового землепользования.

Ключевые слова: землепользование; земельные ресурсы; агромелиоэкосистемы

Коды классификатора JEL: Q 18, Q 57

Агромелиоэкосистемы представляют собой вторичное состояние против естественных видов, измененные по отношению к природному положению (поля, орошаемые участки, занятые сельскохозяйственными культурами, сады, огороды, улучшенные луга и сенокосы и т.д.), которые сформировались под воздействием сельскохозяйственной деятельности с присущим возросшим влиянием техногенных факторов производства. Кроме того, агромелиоэкосистемы характеризуются совокупностью культурных фитоценозов, основанных на выращивании однолетних и многолетних трав, зерновых и зернобобовых посевов сплошного сева, размещении пропашных культур, на создании культурных сенокосов и пастбищ, почвоводоохранных лесонасаждений, которые пополняются сообществами различных насекомых, животных и птиц. В условиях проведения различных видов мелиораций агромелиоэкосистемы пополняются эколого-мелиоративным обустройством земельной территории и созданием на этой основе агромелиоративных ландшафтов (агромелиолашафтов).

Биологическая продуктивность агромелиозэкосистем выше, однако их устойчивость ниже, чем у природных экосистем. Устойчивость агроэкосистем значительно возрастает при введении и освоении научно обоснованных севооборотов, обеспечивающих применение эффективных систем земледелия, удобрений и ядохимикатов, защиты растений от вредителей и болезней комплексом мероприятий агролесомелиоративного, агротехнического, гидротехнического, гидромелиоративного характера. Полезащитные и водоохранные лесные насаждения играют важную роль при формировании агромелиозэкосистем поскольку они не только защищают поля от вредоносных ветров, а почву от разрушения, но и создают благоприятный агроклимат на прилегающих территориях.

Агроэкосистемы по своему содержанию и сущности можно подразделить на следующие типы:

- доиндустриальные агромелиозэкосистемы, основанные на использовании физической энергии человека и животных;
- агроэкосистемы, основанные на дополнительной энергии техники и иного инженерного оборудования с характером антропогенного воздействия на качество окружающей среды в системе формирующихся агроландшафтов;
- интенсивные агроэкосистемы, основанные на совокупности техногенной интенсификации в сочетании с использованием высокопроизводительных машин, высокоэффективных технологий, эффективной системы органических и минеральных удобрений, рациональной системы севооборотов и обработки почв, направленных на повышение продуктивности земельных угодий, плодородия почв и улучшение качества окружающей среды;
- мелиоративные агроэкосистемы, ориентированные на использование как высокоэффективной техники и технологий, так и на создании агроландшафтов нового типа – агромелиоративных ландшафтов (агромелиоландшафтов) в сочетании с дополнительным привлечением водной энергии в процесс обустройства территории и выращивание сельскохозяйственных культур [1].

Агроэкосистемы первого порядка присущи странам, где пахотные угодья обрабатываются доиндустриальными способами. Такие системы, как правило, по своему характеру и сущности очень схожи с природными экосистемами, которые формируются и функционируют под воздействием солнечной энергии.

Агроэкосистемы второго типа, наряду с использованием энергии человека и животных, требуют дополнительного применения машинной техники и оборудования начального поколения, которые не обладали достаточной мощностью и энергией, на обладающей возрастающей антропогенной нагрузкой на природные экосистемы.

Агроэкосистемы (или агромелиозэкосистемы) третьего типа формируются и функционируют под воздействием техногенной интенсификации производственных процессов в сочетании с использованием высокотехнологичного машинного оборудования, высоких технологий по выращиванию сельскохозяйственных культур в системы рациональных севооборотов и эффективных интенсивных систем земледелия. Агроэкосистемы этого типа используют мощный приток дополнительной энергии на единицу земельной площади путем применения высокоэффективных технологий по обработке почвы, внедрению мелиораций, внесению минеральных и органических удобрений, защиты почв от эрозии и других негативных процессов, высоких информационных технологий, обеспечивающих моделирование производственных процессов в сельском хозяйстве.

Агромелиозэкосистемы четвертого типа требуют, помимо применения высокотехнологичных процессов при обработке почвы и выращивании сельскохозяйственных культур, дополнительной энергии в виде водной энергии, организации агромелиоративных ландшафтов нового поколения, обеспечивающих обустройство мелиоративных территорий в социальном и эколого-экономическом отношении и создании экономически благоприятных и экологически устойчивых территориальных образований, насыщенных комплексом улучшающих мероприятий, направленных на повышение качества не только производимой сельскохозяйственной продукции, но и окружающей природной среды.

Практика показывает, что несоблюдение требований рационального землепользования, нарушение севооборотов, агротехники, системы удобрений и защиты растений способствуют возникновению неблагоприятных в природной среде процессов – эрозии и дефляции почвенного покрова, осолончение и засоление почв, заиление и загрязнение рек, эвтрофикации водоемов, появление «мочаристых» образований и в целом нарушении биологического равновесия в экосистемах соответствующего агроландшафта [3].

Происходящие в настоящее время деформации в сельскохозяйственном землепользовании и, особенно в мелиоративном землепользовании и в других сферах сельскохозяйственной деятельности [2] не только не вытекают из сущности экономической, аграрной и земельной реформ, а в корне противоречат им, поскольку вызываются необоснованным отступлением от рациональных севооборотов, нарушением в целом научно обоснованных систем земледелия, пренебрежением характером зональных особенностей и местоположением отдельных земельных участков. Исходя из этого, следует ориентироваться на создание сельскохозяйственных землепользований, их целесообразное размещение в системе формирующихся агромелиозэкосистем и обеспечивающих их эффективность с точки зрения рационального природопользования. Важное значение в этом процессе обретает мелиоративная деятельность, направленная на создание экономического механизма развития экологически устойчивых агромелиозэкосистем в условиях засушливого климата и недостаточного увлажнения почв. Поэтому размеры сельскохозяйственного землепользования, его специализация и организационно-структурное содержание должны иметь не только естественно-научную обоснованность, но и отражать социально-экономический потенциал и экологическую направленность развития сельскохозяйственного производства.

Следовательно, оптимизационные размеры и организационные формы хозяйствования земельно-хозяйственного устройства мелиоративных территорий должны оцениваться с точки зрения реализации

высокоэффективных технологий, применения интенсивных систем земледелия, интенсификации использования земель. На основе интенсификации использования, например пашни путем применения мелиорации, и других производственных процессов резко возрастает урожайность сельскохозяйственных культур. Так, в обычных севооборотах в системе богарного земледелия урожайность зерновых культур составляет в пределах 25-35 ц/га, а при использовании оросительных мелиораций эти показатели возрастают в 1,5-2,0 раза.

Опыт применения интенсивных приемов при использовании земель показывает, что дополнительные вложения капитала, энергетических мощностей, техногенных технологий не всегда приводят только к увеличению урожайности сельскохозяйственных культур, но имеют постоянную тенденцию к снижению относительной эффективности общей энергии дополнительных мероприятий. По данным почвенных обследований института ЮжНИИгипрозем, проводимых в период до 1995 года, значительно возросли площади засоленных, солонцеватых, переувлажненных земель, а также земель, подверженных водной и ветровой эрозии, заметное проявление получили процессы опустынивания сельскохозяйственных земель. По этим данным в целом по Ростовской области в проведении земельных улучшений нуждаются около 60% пашни и 100% природных сенокосов и пастбищ. Кроме того, значительные площади (около 300 тыс.га) мелиорированных земель нуждаются в улучшении, требуются усилия по восстановлению мелиорированных площадей и реконструкции оросительных систем.

За последние годы объемы применения интенсивных технологий явно недостаточны, повсеместно нарушены правильные научно обоснованные севообороты, значительно сокращены дозы внесения органических и минеральных удобрений, в результате чего резко снижена их эффективность. В целом не соблюдаются ранее введенные системы земледелия, что в конечном итоге, приводит к ухудшению водно-физических свойств почв и снижению их плодородия. Нерациональное и неэффективное ведение сельскохозяйственного производства привело к снижению качества продукции. Такие действия оказали существенное отрицательное воздействие на качество агроэкосистем в целом и агромелиозкосистем в частности, снижается их устойчивость и влияние на общее состояние окружающей природной среды на агроландшафтах и агромелиоландшафтах.

Биологизация систем как богарного, так и орошаемого земледелия должна стать альтернативой техногенной интенсификации сельского хозяйства. В качестве обязательных компонентов биологического содержания систем земледелия можно выделить:

- локальное, строго контролируемое, а в отдельных агроэкосистемах или агромелиозкосистемах и полное исключение применения пестицидов;
- резкое снижение использования регуляторов роста и объемов минеральных удобрений;
- использование органических удобрений в компостированном виде;
- применение сортов и гибридов, обеспечивающих высокую продуктивность сельскохозяйственных культур, их устойчивость к болезням и вредителям, к засоленным почвам и континентальному климату;
- внедрение мероприятий по защите растений от вредителей и болезней, по борьбе с сорняками на основе биологических методов их регулирования;
- введение и освоение травопольных севооборотов с повышенной насыщенностью однолетними и многолетними травами;
- применение эффективной системы обработки почвы, обеспечивающей сохранение или приумножение их биологической активности;
- создание условий для агроэкологической оптимизации структуры и соотношения земельных угодий;
- формирование биологических и инженерно-биологических мелиоративных систем;
- формирование экологически устойчивого землепользования;
- создание агроэкологически равновесных территориальных образований.

По классификации ФАО основу биологического земледелия составляют землепользования с устойчивыми агроэкологическими системами. В этой связи в системе агромелиоландшафтов можно выделить следующие типы и виды экологического землепользования:

1. Землепользование земледельческого направления, основанное, как правило, на неорошаемых (немелиорированных) землях с введением различных видов и типов полевых, кормовых, специальных и других севооборотов в ротации которых участвуют зерновые, зернобобовые, технические, кормовые культуры.
2. Землепользование земледельческого направления, образуемое на мелиорируемых землях с введением орошаемых севооборотов, в ротации которых участвуют зерновые, кукуруза на зерно и силос, рис, многолетние травы, овощи, бахчевые и другие культуры.
3. Землепользования с узкой специализацией производства, специализированные землепользования, базирующегося на производстве плодов винограда, ягодников.
4. Землепользования, имеющие характер плантаций с конкретной специализацией на выращивании сахарного тростника, кофе, какао, каучукового дерева, чайного листа.
5. Землепользования, имеющие пастбищный характер, образующиеся на основе отгонного животноводства – в земельном фонде которых преобладают летние альпийские и субальпийские-горные и зимние равнинные пастбища аридного характера.
6. Землепользования смешанного типа, где могут получать развитие как растениеводческие, так и животноводческие и другие отрасли сельскохозяйственного производства.

Каждому виду землепользования присуще большое разнообразие экономических и энергетических факторов, которые оказывают существенное влияние на развитие сельского хозяйства, на ее специфику [2]. Так, землепользования, имеющие в качестве лимитирующегося фактора климатические условия,

как правило, специализируются на выращивании сельскохозяйственных культур в закрытом грунте; землепользования с лимитирующим фактором влаги специализируются на орошаемом земледелии или отгонном животноводстве.

Эффективность земельного использования во многом определяется ландшафтом местности, ее геоморфологией, где вводятся определенные ограничения в обработку почвы, выращивание тех или иных культур. В таких условиях землепользования земельного назначения образуются на ландшафтной или на ландшафтно-мелиоративной основе.

Экологические и энергетические факторы равнинных и плоскогорных агроэкосистем позволяют формировать и развиваться смешанное землепользование. В земельном фонде таких землепользований помимо пахотных угодий имеются пастбища и сенокосы, а также плодородные насаждения. Поэтому и само содержание агроэкосистем зависит от соотношения видов и подвидов земельных угодий. Здесь наряду с выращиванием зерновых, получает развитие животноводство, садоводство или виноградарство и другие отрасли.

Пастбищное землепользование получило свое развитие в равнинных условиях России – южных территориях европейской части, а также на равнинах Западной и Восточной Сибири.

Образования крупного землепользования с высоким уровнем техногенной нагрузки, создание крупных оросительных систем, как в России, так и в других странах не обошлось без серьезных ошибок в природопользовании, приводящих к нарушению как в агроэкосистемах, так и в агроландшафтах, т.е. массированная антропогенная нагрузка никак несовместима с эволюционным развитием природы. Например, в бывших крупных высокоинтенсивных колхозах и совхозах успех достигался главным образом за счет высоких энергетических и материальных затрат, что приводило к нарушению экологического равновесия на всех агроландшафтах – деградировались почвы, снижалось их плодородие, возрастали процессы водной и ветровой эрозии, происходило повсеместное загрязнение окружающей среды, заиливание рек и водоемов.

В условиях сухостепенной зоны введение севооборотов с паровым полем и с выводным клином многолетних трав должно стать неотложной задачей всех хозяйствующих субъектов, ведущих интенсивное сельскохозяйственное производство и особенно на мелиорированных землях, что обеспечит образование эффективных агроландшафтов. В тоже время при формировании современного экологически устойчивого землепользования практически не учитываются требования рационального природопользования, которые могли бы скорректировать отдельные параметрические функции, например как структуры посевных площадей в целом, так и отдельных сельскохозяйственных культур. Особое значение эти направления приобретают в условиях внедрения мелиоративных систем земледелия, где агроэкологические параметры можно учесть в наибольшей степени.

В сельскохозяйственных предприятиях нового типа практически отсутствуют научно обоснованные системы земледелия, поскольку повсеместно нарушены и структура посевных площадей, и севообороты, объемы и способы внесения удобрений, снизился уровень семеноводства и защиты растений от вредной и болезней, снизилась эффективность воздействия на окружающую среду защитных лесонасаждений, естественные кормовые угодья заброшены и в большинстве своем не используются, значительно сокращение претерпели площади плодово-ягодных насаждений и орошаемых земель. Поэтому как в целом, так и в частности сформированные землепользования с учетом новых форм хозяйствования никак нельзя считать рациональными, а тем более эффективными. Земля, как немелиорируемая, так и мелиорируемая переданная в собственность и пользование граждан и юридических лиц для ведения сельскохозяйственного производства постоянно деградирует и используется надо признать совсем не по-хозяйски. Более того лесные насаждения, призванные защищать землю от различных деградационных процессов «вынуждены» владеть жалкое существование. Они до сих пор не приобрели конкретного правового статуса, т.е. лесополосы практически никому не принадлежат, в них практически не ведутся уходные и ремонтные работы, они заросли и стали малоэффективными во всех отношениях. И на этой основе значительно снизилось качество как агроэкосистем в целом, так и агроландшафтов. Таким образом, для повышения качества как агроэкосистем, так и агроландшафтов, формирующихся в рамках нового землепользования, а также обеспечения его рациональности и эффективности, прежде всего, необходимо:

- обеспечить рациональное соотношение видов и подвидов земельных угодий в рамках современного экологически устойчивого землепользования;
- стимулировать сформированные землепользования с характером многоукладного хозяйствования;
- разработать предложения по оптимизации размеров экологически устойчивых землепользований сельскохозяйственных предприятий с учетом многообразия форм собственности и хозяйствования, различных почвенно-климатических условий и природных характеристик агроландшафтов, а также специализации хозяйственной деятельности и формирования эффективных агро- и агроландшафтов;
- создать все условия для формирования экологически устойчивых землепользований нового типа только на агроландшафтной основе;
- обеспечить необходимые территориальные условия для инженерного обустройства и социально-бытового обслуживания в рамках экологически устойчивого землепользования и эффективных агроландшафтов;
- планировать хозяйственную деятельность с учетом унификации техногенной и транспортной нагрузки земельных угодий и агроландшафтов;
- обеспечить социальную и экономическую мотивацию для развития фактического земледелия с учетом требований природоохранной деятельности;
- разработать предложения для внедрения систем земледелия на основе биологических технологий;
- создать условия для внедрения разноресурсных и энергоэффективных технологий в системе сельскохозяйственного производства, экологически устойчивого землепользования и агроландшафтов.

Выполнение поставленных задач должно стать основой социо-эколого-экономического развития территорий отдельных регионов и хозяйствующих субъектов, позволит создать благоприятную экологическую обстановку на прилегающих агроландшафтах, более рационально использовать земельные, водные и другие природные ресурсы при улучшении качества окружающей природной среды в рамках эффективно образуемых агроландшафтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колганов А.В., Щедрин В.Н. и др. Эколого-ландшафтные основы мелиорации земель. М.: ГУ ЮжНИИГиМ, 2001г. С.104.
2. Соломкина Л.Г., Чешев А.С. Эколого-экономические аспекты современного землепользования. Ростов-на-Дону.: СКНЦ ВШ, 2004г. С.208.
3. Щедрин В.Н. Орошение сегодня: проблемы и перспективы. М.: РосНИИПМ, 2004г. С.147.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КАПИТАЛЬНЫХ РАСХОДОВ РЕГИОНАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА ОСНОВЕ ПРОГНОЗА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

ЧИСНИКОВ А.В.

РГЭУ «РИНХ» соискатель кафедры «Региональная экономика и природопользование», 344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

В статье проанализированы основные недостатки существующей в России модели управления бюджетными средствами и сформулированы практические предложения по повышению эффективности бюджетных расходов на капитальное строительство и ремонт объектов социально-культурной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: эффективность бюджетных расходов, капитальное строительство, ремонт и реконструкция объектов социально-культурной инфраструктуры региона, социальная эффективность программ.

Коды классификатора JEL: R 13, R 58

В настоящее время перед Российской Федерацией стоит задача обеспечения высоких темпов экономического роста. Теоретические и эмпирические исследования выявили высокую эффективность прямого финансового воздействия на национальные инвестиции и темп экономического роста через государственные и муниципальные капитальные расходы. Поэтому для обеспечения необходимых темпов экономического роста особое внимание следует уделить разработке и реализации инвестиционного компонента бюджетной политики, которая достигается как за счет снижения налоговой нагрузки, так и увеличения расходов на капитальные вложения.

В этой связи одной из важнейших проблем является проблема не соответствия структуры бюджетных расходов целевым ориентирам экономического развития Российской Федерации. Для капитальных расходов бюджета данная проблема имеет особое значение, поскольку в силу своей специфики они должны финансироваться на основе программно-целевых методов с обязательным достижением установленных целей. Но если в бюджетах разного уровня развитых стран доля расходов, которые реализуются через программно-целевые методы, составляет от 50% до 80%, то для федерального бюджета в Российской Федерации этот показатель находится на уровне 10-13%. Сами программы имеют невысокую результативность, а система бюджетного финансирования капитальных расходов не вполне соответствует современным требованиям эффективности и не способствует преодолению негативных социально-экономических тенденций.

Поэтому в Российской Федерации для превращения капитальных расходов бюджетов в инструмент стимулирования экономического роста необходимо совершенствование механизма их финансирования и оценки эффективности их осуществления.

Мировой опыт свидетельствует о том, что каждой стране присуща своя модель управления государственными капитальными расходами, тем не менее условно можно выделить две [1]:

- результативная модель;
- затратная модель.

Применение результативной модели управления бюджетными средствами предполагает контроль и управление результатами при установлении лишь верхних границ затрат (утверждении расхода денежных средств на единицу объема затрат). Получателям бюджетных средств устанавливаются количественные и качественные задания, для выполнения которых им выделяются лимиты бюджетных ассигнований.

Результативная модель управления бюджетными средствами обеспечивает самостоятельность бюджетополучателей при принятии ими решений и позволяет в полной мере оценить результаты проделанной ими работы, поскольку применение результативной модели управления бюджетными средствами предполагает наличие плановых и фактических показателей.

На сегодняшний день в России преобладает затратная модель управления бюджетными средствами. Она характеризуется отсутствием самостоятельности бюджетополучателей при расходовании ими бюджетных

ассигнований. Оценить эффективность расходования бюджетных ассигнований при использовании затратной модели управления бюджетными ресурсами крайне сложно, ввиду отсутствия установленных на законодательном уровне конечных результатов деятельности. [2]

В России формируется новая модель управления бюджетными ресурсами, которая по своим характеристикам близка к результативной. Новая модель управления бюджетными ресурсами должна решать следующие задачи:

- 1) Анализ эффективности всех расходов бюджета, в связи, с чем уже на этапе разработки отдельных мероприятий и комплексных программ Правительству следует определять цели выполняемых действий и оценивать их последствия;
- 2) Разработка и применение механизмов стимулирующих бюджетные учреждения к повышению качества оказываемых услуг и эффективности бюджетных расходов.

Под эффективностью расходования бюджетных средств следует понимать достижение поставленных целей и задач в рамках реализации государственных программ путем соотношения полученного результата и произведенных затрат [2]. Соответственно, критерии эффективности характеризуют объем произведенных расходов на предоставленные государством услуги (выполненные работы).

В качестве примера показателей оценки эффективности капитальных расходов бюджета можно привести показатели уточненного прогноза социально-экономического развития Ростовской области на 2006-2008 годы:

- число дней функционирования койки;
- средний срок ожидания высокотехнологической медицинской помощи;
- охват детей программами дошкольного образования;
- охват детей общеобразовательными программами;
- доля населения занимающегося спортом в общей численности;
- доля численности детей и подростков 6-17 лет занимающихся спортом в общей численности подростков;
- количество посещений государственных музеев населением в расчете на 1000 человек;
- количество пользователей библиотек на 1000 человек всего населения.

Численные критерии оценки удовлетворенности населения в услугах определенного качества и количества фиксируются в государственных стандартах образовательной, медицинской социальной и прочих сфер регулирования общественных отношений [5]. Эти критерии увязываются со строительными нормами и правилами [6]

Разрыв между установленными стандартами, нормами расчета и действующим положением может быть критерием оценки эффективности капитальных расходов по направлению реализации конкретной программы или деятельности бюджетного учреждения.

Расчет ориентировочной потребности в учреждениях образования произведен в соответствии с «Методикой определения нормативной потребности субъектов Российской Федерации в объектах социальной инфраструктуры», одобренной распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 октября 1999г. N1683-р.

Нормативы потребности в учреждениях [7]:

- дошкольных образовательных – 60 мест на 100 детей в городе и 40мест на 100 детей в сельской местности (при условии, что вторая смена составляет 10%)
- общеобразовательных – 85мест на 100 детей в городе и 40мест на 100 детей в сельской местности, (при условии, что вторая смена составляет 10%)
- начального профессионального образования – 110 обучающихся на 10тыс. жителей.
- среднего профессионального образования (финансируемых за счет средств федерального бюджета) – 160 студентов на 10тыс. жителей
- высшего профессионального образования (финансируемых за счет федерального бюджета) – 170 студентов на 10тыс. жителей.

Улучшению здоровья населения и демографической ситуации в Ростовской области способствовали успешные действия по выполнению «Концепции развития здравоохранения и охраны здоровья населения» и по ряду других программ.

В Ростовской области на сегодняшний день удалось стабилизировать уровень данных показателей и выйти на следующую медико-демографическую ситуацию:

- рождаемость выросла: в 2002г. – на 7% и в 2003г. – на 5,6%;
- в 2003году удалось снизить на 6% младенческую смертность;
- средний показатель материнской смертности в области – 22 случая на 100тыс. новорожденных, что ниже общероссийского показателя (31 случай);
- снизилась заболеваемость корью, острыми вирусными гепатитами, бактериальной дизентерией, стабилизировалась ситуации по туберкулезу;
- в 2003г. выявлено снижение (по сравнению с 2002г.) уровня заболеваемости ВИЧ–инфицированных на 1,7%.

В Ростовской области основные показатели развития физической культурой и спортом в 2007 году были следующими: общее число спортсооружений 7319ед.(на 350ед.больше, чем в предыдущем году); в отрасли работали 7,4тыс. штатных физкультурных работников (на 400чел. больше, чем в предыдущем году); численность занимающихся физической культурой и спортом составило 419тыс. (на 38тыс.чел. больше, чем в предыдущем году).

Используя усредненные нормативы с учетом национальных и территориальных особенностей, плотности расселения населения, для обеспечения минимальной двигательной активности населения рассчитываются необходимые площади материально - спортивной базы по трем основным типам спортивных сооружений: спортивных залов, плоскостных сооружений, плавательных бассейнов.

В свете приведенной потребности нормативного обеспечения населения региона [5] в социально-культурной инфраструктуре на основе долгосрочного прогноза социально-экономического развития Ростовской области мы получили систему критериев оценки эффективности региональных программ финансирования капитальных расходов. Расчет эффективности региональных программ капитального строительства, ремонта и реконструкции на этапе предварительного технико-экономического обоснования можно формулировать как разницу между имеющимся обеспечением объектами социально-культурной инфраструктуры и нормативным значением с учетом прогноза социально-экономического развития соответствующей территории.

В качестве практических предложений совершенствования оценки механизма капитальных расходов на региональном уровне можно привести следующие:

1. На уровне регионального бюджета подача заявок главами муниципальных образований должна согласовываться с прогнозом социального – экономического развития соответствующих территорий и стандартами социального обеспечения граждан услугами образования, здравоохранения, труда и занятости.

2. Методологические пробелы в разработке прогнозов социально-экономического развития, стандартов социального обеспечения граждан и методик предварительной укрупненной оценки должны быть устранены для ускорения процедуры предварительной оценки инвестиционных проектов и отклонения неэффективных проектов на этом этапе.

3. Система оценки эффективности расходования бюджетных средств должна базироваться на непрерывном контроле всех стадий проекта: подача заявки на финансирование, экспертиза проекта, принятия решения о выделении средств на капитальное строительство и ремонт, текущее финансирование проекта, введение в эксплуатацию и приемка объекта, текущее финансирование объекта.

4. Методическая база экономической оценки эффективности бюджетных расходов на капитальное строительство и ремонт должна быть уточнена в показателях: интегральной социальной эффективности программ и технико-экономической эффективности строительной продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананеко С.А. Повышение эффективности бюджетных расходов с помощью аналитических возможностей БОР // Финансы. 2006 № 11.
2. Гончарова М.В. Факторы Эффективности социальных бюджетных расходов // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 3.
3. Кандаурова Н.Е. Аудит эффективности и мониторинг бюджетных расходов на уровне муниципальных образований // Финансы и кредит. 2005. № 14.
4. Прогноз Социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года.
5. Система государственных социальных стандартов и реформирование межбюджетных отношений в Российской Федерации: Научн.-практ. Пособие // Т.Ф. Романова, О.Б. Иванова; Рост. Гос. Экон. Ун-т «РИНХ». Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ «РИНХ», 2000.
6. СНиП 2.07.01.-89 с изменениями и дополнениями, утвержденными постановлением Госстроя СССР от 13 июля 1990 г. № 61, приказом Министерства архитектуры, строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 23 декабря 1992 года № 269, постановлением Госстроя России от 25 августа 1993 года № 18-32.
7. Яшина Н.И. Определение результативности расходов на образование для обоснования эффективности использования бюджетных средств // Финансы и кредит. 2006. № 21. С. 2–8.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМ ПОДДЕРЖКИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО УБОРКЕ ЗЕРНОВОЙ ПРОДУКЦИИ

МИРСКАЯ С.Ю., ЧУРИКОВА С.Ю.

ЮФУ, доцент кафедры Экономики и прикладной математики, кандидат физико-математических наук, 344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33;

ЮФУ, ассистент кафедры Экономики и прикладной математики, 344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33

Разрабатывается математическая модель для оценки изменения основных параметров состояния сельхозпредприятия в процессе уборки урожая. В качестве моделируемых параметров рассматриваются прибыль, себестоимость выращенной сельхозпродукции и себестоимость убранной сельхозпродукции. Прогноз по предложенной модели позволяет рассматривать динамику изменения указанных параметров в зависимости от принимаемых решений.

Ключевые слова: АПК; сельскохозяйственные предприятия; уборка зерновой продукции; управленческие решения; моделирование; система; сельскохозяйственная деятельность

Коды классификатора JEL: Q 13, Q 18

На сегодняшний день экономисты относят Россию к числу развивающихся стран. Как известно, доля занятого населения в отраслях АПК у развивающихся стран составляет от 60% до 75% [4]. Важная часть АПК – это сельское хозяйство, продукцией которого являются как основные для человека продукты питания, так

и переработанная продукция в виде одежды, обуви, мебели и т.д. Даже если мы не относимся к числу занятых в сельскохозяйственной отрасли, тем не менее, наше биологическое и физическое существование зависит от ее успешности.

Именно поэтому развитие агропромышленного комплекса признается одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства. Она должна быть направлена на формирование развитых сельскохозяйственных рынков, надежное продовольственное обеспечение страны, развитие эффективного устойчивого агропромышленного производства, повышение уровня доходов сельского населения и сохранение природных ресурсов [2].

Производителям аграрной отрасли необходимо осуществлять экономическую деятельность, обеспечивающую рациональное использование государственных и инвестиционных вложений, формирование эффективного конкурентоспособного агропромышленного производства.

На сегодняшний день, большинство аграрных предприятий осуществляет свою деятельность обособленно от государственных органов, самостоятельно принимая решения, влияющие на эффективность их экономической деятельности. Менеджмент предприятия, принимая решения по таким вопросам, как: целесообразность участия в государственных оздоровительных программах, страхования урожая, закупок новой техники и оборудования в лизинговых компаниях; снижение кредиторской задолженности, увеличение отдачи вложенных средств, управление государственными дотациями; повышение мобильности сельскохозяйственного производства в условиях роста и усиления конкуренции, также осуществляет функцию распределения ресурсов между бизнес-единицами.

Наиболее ресурсоемкими операциями в производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия являются уборка и послеуборочная обработка зерна. Они составляют 50–55% всех затрат [3] на его возделывание и подводят итог всему комплексу предыдущих работ по оптимальному выбору районированных сортов, подготовке семян, почвообработке, посеву, уходу за растениями на стадии выращивания. В связи с этим представляет интерес рассмотреть второй этап деятельности сельхозпредприятия (уборку и послеуборочную обработку зерна) более подробно.

Развернутая схема существующих структурных связей системы управления сельскохозяйственной деятельностью на втором этапе представлена на рисунке 1.

Данная система описывается кортежем $S = \langle E, Q_E, R, SR, Z, \Delta t \rangle$ [6, 1].

Множество элементов системы состоит из трех упорядоченных подмножеств $E = \{B, P, C\}$, где B – подразумевает менеджмент центрального офиса, действия которого направлены на формирование выручки сельхозпредприятия за вычетом внутренних и внешних издержек и учетом государственных дотаций; P – посевная площадь предприятия, осуществляющий функцию уборки сельскохозяйственной продукции; C – ток предприятия, который осуществляет хранение, учет, послеуборочную обработку зерна и его реализацию.

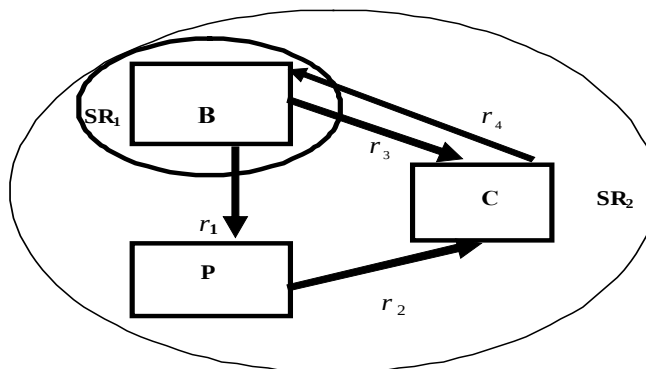


Рис. 1. Структурная схема системы управления сельскохозяйственным предприятием на этапе уборки и послеуборочной обработки зерна

Свойства элементов системы описывается множеством $Q_E = \{Q_{E1}, Q_{E2}, Q_{E3}\}$, включающим следующие подмножества:

Q_{E1} – финансовые свойства, отражающие выручку от реализации продукции, и зависящие от количества проданной продукции, торговой наценки и удельных издержек на ее производство, уборку и хранение; Q_{E2} – свойства характеризующие процесс уборки продукции; Q_{E3} – свойства характеризующие процесс хранения и реализации продукции.

Множество R характеризует связи между элементами, формирующими структуру системы. Связи: r_1 – денежные средства, поступающие в посевную площадь; r_2 – сельхозпродукция, поступающая на склад предприятия, выраженная в денежных единицах; r_3 – денежные средства, поступающие на склад; r_4 – денежные средства, полученные от реализации продукции.

Рассмотрим $SR = \{SR_1, SR_2\}$ – множество сред системы. Так как центральный офис, и посевная площадь и ток являются структурными подразделениями одного предприятия, то они имеют общую финансовую среду SR_1 . Среда SR_2 включает в себя постоянные затраты на выращивание, хранение, уборку и транспортировку

сельхозпродукции и внешние заимствования от государственных органов в виде дотаций. Эта составляющая может отсутствовать, если сельхоз предприятие обходится собственными финансовыми средствами.

Множество целей системы $Z = \{Z_1, Z_2, Z_3\}$. Здесь Z_1 – максимизация прибыли фирмы; Z_2 – своевременная уборка сельхозпродукции; Z_3 – своевременная реализация.

Решая проблему потерь зерна от несвоевременной уборки, сельскохозяйственные производители зачастую берут агротехнику в лизинг или денежные средства в кредит для увеличения количества сельхозтехники. В связи с чем менеджменту предприятия необходимо заранее знать, сможет ли предприятие после получения прибыли от реализации продукции расплатиться со своими кредиторами.

В описанную на рис. 1 систему добавим элемент «капитал», который будет отражать размер денежных накоплений, отчисляемых из выручки с учетом заимствованных средств (рис. 2).

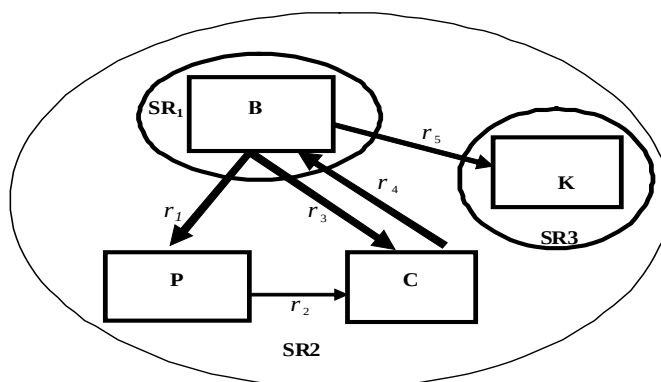


Рис. 2. Структурная схема системы управления сельскохозяйственным предприятием на этапе уборки продукции, учитывающая накопление капитала

Данная система описывается кортежем $S_1 = \langle E, Q_E, R, SR, Z, \Delta t \rangle$. Множество элементов системы состоит из четырех упорядоченных подмножеств $E = \{B, P, C, K\}$, где K – капитал предприятия, осуществляющий функцию накопления денежных средств, отчисляемых из выручки.

Свойства элементов системы описывается множеством $Q_E = \{Q_{E1}, Q_{E2}, Q_{E3}, Q_{E4}\}$, включающим следующие описанные выше подмножества и Q_{E4} – свойства характеризующие процесс накопления капитала, зависящие от размера выручки предприятия и доли отчислений.

Система, описанная на рис.2, является базовой для рассматриваемого типа предприятий.

Построим математическую модель в виде системы линейных ОДУ, описывающую динамику основных экономических показателей сельскохозяйственного предприятия на втором этапе его деятельности. Моделирование показателей предприятия дает возможность руководству принимать решения, влияющие на его будущую экономическую деятельность.

Так как второй этап деятельности предприятия охватывает уборку урожая и реализацию сельскохозяйственной продукции, то основными экономическими параметрами, влияющими на результаты управления, являются:

- себестоимость выращенного урожая на посевной площади P ;
- себестоимость убранного урожая на току C ;
- прибыль сельскохозяйственного предприятия B .

Необходимо максимизировать накопленный капитал и прибыль предприятия, провести своевременную уборку и реализацию урожая. На каждом из этапов деятельности сельскохозяйственного предприятия формирование себестоимости продукции должно проходить с наименьшими издержками.

Построим линейное ОДУ, описывающее процесс изменения себестоимости выращенного урожая на посевной площади:

$$\frac{dP}{dt} = \frac{1}{n}(-k_1 P) + \frac{P_n}{n}. \quad (1)$$

где P – себестоимость сельскохозяйственной продукции на посевной площади, денежные единицы. Она формируется на первом этапе деятельности предприятия, в ней учитываются денежные средства, вкладываемые во время пахоты, засеивания и выращивания зерновой продукции; k_1 - доля убранной продукции, относительные единицы; P_n – стоимость потерянного за время уборки урожая (потери возникают за счет более ранней (зерно еще незрелое) или более поздней (зерно переспело и осыпается) уборки), а также части неубранного урожая.

n – число дней в рассматриваемом интервале времени (за интересующий нас интервал времени необходимо взять время уборки урожая, оно рассчитывается по эмпирическим данным отдельно для каждого сельхозпредприятия).

Продукция, полученная в процессе уборки, отправляется на зернохранилище и моделируется в виде себестоимости убранного урожая на складе, которая, очевидно, увеличится по-сравнению с предыдущей, за

счет вложения в нее затрат на уборку.

Аналогично запишем линейное ОДУ, описывающее процесс изменения себестоимости убранных урожая на складе предприятия:

$$\frac{dC}{dt} = \frac{1}{n} [(1 + z_{x1})k_1P - k_2C + C_n] \quad (2)$$

Где z_{x1} – переменная часть в доле затрат на уборку выращенного зерна в его себестоимости, относительные единицы, k_2 – доля реализованной продукции, относительные единицы, C_n – это себестоимость постоянной части урожая на складе (некоторый запас), денежные единицы.

Запишем уравнение изменения баланса прибыли в виде [5]:

$$\Delta B = \frac{1}{n} (-B + W - Z_n - Z + I) \Delta t, \quad (3)$$

где $W = k_2(1 + a)C$ – выручка от реализации продукции за период уборочной, руб.; a – торговая наценка на сельхоз продукцию, относительные единицы. $Z_n = k_1z_{x1}P + (1 - k_2)z_{x2}C + z_y$ – полная себестоимость уборки и хранения продукции за время уборки, руб.; z_{x1} – переменная часть в доле затрат на уборку выращенного зерна в его себестоимости, относительные единицы; z_{x2} – переменная часть в доле затрат на хранение убранных зерна на складе в его себестоимости, относительные единицы; z_y – коммерческие и управленческие расходы, связанные с оплатой административно-управленческого персонала за рассматриваемый период времени, руб.; Z – затраты, сформировавшиеся на первом этапе деятельности предприятия, включающем пахоту, посев и процесс выращивания урожая, руб.; I – государственные дотации и субвенции, руб.

С учетом введенных обозначений запишем (3) в виде:

$$\Delta B = \frac{1}{n} [-B - k_1z_{x1}P + (k_2(1 + a) - (1 - k_2)z_{x2})C - z_y - Z + I] \Delta t \quad (4)$$

Разделим слагаемые в (4) на Δt , устремим Δt к нулю. В результате получим линейное ОДУ, описывающее скорость изменения баланса прибыли сельхозпредприятия:

$$\frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n}B - \frac{1}{n}k_1z_{x1}P + \frac{1}{n}(k_2(1 + \alpha) - (1 - k_2)z_{x2})C - \frac{1}{n}[z_y + Z - I]. \quad (5)$$

Упорядочив динамические переменные в линейных обыкновенных дифференциальных уравнениях (1), (2), (5), получаем систему ОДУ, которая дает возможность моделирования работы сельскохозяйственного предприятия при варьировании коэффициентов k_1 , k_2 , z_{x1} , a , P_n и срока уборки n в диапазонах их возможного изменения:

$$\begin{cases} \frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n}B - \frac{1}{n}k_1z_{x1}P + \frac{1}{n}(k_2(1 + \alpha) - (1 - k_2)z_{x2})C - \frac{1}{n}(z_y + Z - I) \\ \frac{dP}{dt} = -\frac{1}{n}k_1P + \frac{1}{n}P_n \\ \frac{dC}{dt} = +\frac{1}{n}(1 + z_{x1})k_1P - \frac{1}{n}k_2C + \frac{1}{n}C_n \end{cases} \quad (6)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad P(0) = P_0; \quad C(0) = C_0 \quad (7)$$

где B_0 , P_0 , C_0 – прибыль предприятия, себестоимость сельскохозяйственной продукции на посевной площади и себестоимость сельхозпродукции на складе в начальный момент времени.

На основании предварительных расчетов по указанной системе менеджмент предприятия сможет определить оптимальные сроки уборки, что даст возможность сэкономить на потерях зерна.

Сокращение сроков уборки потребует от сельхозпредприятия дополнительных денежных вложений, за счет увеличения затрат на уборочные машины, топливо, заработную плату работающих. Вопрос дополнительных денежных вложений сельхозпредприятия решают кредитованием. Однако размер кредита не должен превышать средств, полученных после реализации продукции, иначе предприятие увеличит свою

кредиторскую задолженность, что отрицательно повлияет на его дальнейшую экономическую деятельность.

Необходимо добавить к основным экономическим показателям, влияющим на оптимальность управления, накопленный капитал сельскохозяйственного предприятия K .

Обыкновенное дифференциальное уравнение, описывающее накопление капитала сельхозпредприятием будет выглядеть следующим образом:

$$\frac{dK}{dt} = \frac{1}{n} [m_1 B - (1 + \delta) K + K_n], \quad (8)$$

где m_1 - доля прибыли, которую предприятие откладывает для накопления капитала, относительные единицы; δ - ставка налога на прибыль сельскохозяйственного предприятия, относительные единицы; K_n - некоторая постоянная часть капитала данного предприятия, денежные единицы.

Факт отчислений части прибыли предприятия для накоплений капитала не изменит уравнение себестоимости урожая на посевной площади (1) и себестоимость хранящегося зерна (2), однако уравнение приращений баланса прибыли предприятия (4) необходимо записать с учетом указанных изменений:

$$\Delta B = \left(-\frac{1}{n} (1 + m_1) B - \frac{1}{n} k_1 z_{x1} P + \frac{1}{n} (k_2 (1 + \alpha) - (1 - k_2) z_{x2}) C - \frac{1}{n} [z_y + Z - I] \right) \Delta t \quad (9)$$

Тогда динамика изменения прибыли сельхозпредприятия будет описываться следующим ОДУ:

$$\frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n} (1 + m_1) B - \frac{1}{n} k_1 z_{x1} P + \frac{1}{n} (k_2 (1 + \alpha) - (1 - k_2) z_{x2}) C - \frac{1}{n} [z_y + Z - I] \quad (10)$$

Упорядочим динамические переменные в линейных обыкновенных дифференциальных уравнениях (1), (2), (8) и (10) и запишем получившуюся систему в виде:

$$\begin{cases} \frac{dB}{dt} = -\frac{1}{n} (1 + m_1) B - \frac{1}{n} k_1 z_{x1} P + \frac{1}{n} (k_2 (1 + \alpha) - (1 - k_2) z_{x2}) C - \frac{1}{n} (z_y + Z - I) \\ \frac{dP}{dt} = -\frac{1}{n} k_1 P + \frac{1}{n} P_n \\ \frac{dC}{dt} = +\frac{1}{n} (1 + z_{x1}) k_1 P - \frac{1}{n} k_2 C \\ \frac{dK}{dt} = +\frac{1}{n} m_1 B - \frac{1}{n} (1 + \delta) K + \frac{1}{n} K_n \end{cases} \quad (11)$$

с начальными условиями:

$$B(0) = B_0; \quad P(0) = P_0; \quad C(0) = C_0; \quad K(0) = K_0' \quad (12)$$

где K_0 - накопленный капитал агропредприятия в начальный момент времени моделирования.

По окончании рассматриваемого периода значение накопленного капитала сельскохозяйственного предприятия покажет менеджеру, достаточно ли данной суммы для того, чтобы расплатиться со своей кредиторской задолженностью.

Построенная система ОДУ (11) с начальными условиями (12) дает возможность динамического моделирования работы сельскохозяйственного предприятия при варьировании коэффициентов $k_1, k_2, z_{x1}, m_1, P_n, n$ и α в диапазонах их возможного изменения и позволяет получать важные прогнозные варианты его развития, из которых менеджмент предприятия может выбрать оптимальный.

На основе разработанной модели управления деятельностью сельскохозяйственного предприятия по уборке зерновой продукции можно оценивать в динамике себестоимость выращенного урожая (на посевной площади), себестоимость убранного урожая на току, прибыль сельскохозяйственного предприятия от реализации урожая, а также накопленный капитал. Последнее является важным в связи с тем, что практически все сельхозпредприятия берут кредит под будущий урожай, намного превосходящий прибыль, полученную от их деятельности, вследствие чего становятся банкротами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волкова В.Н., Денисов А.А. Основы теории систем и системного анализа. СПб.: Издательство СПбГТУ, 1999.
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, утвержденная Постановлением Правительства РФ от 14.07.2007 N 446, http://www.agrogu.com/news/r_962/
3. Жалнин Э.В. Стратегия перспективного развития механизации уборки зерновых культур // Журнал "Тракторы и сельскохозяйственные машины", 2004 год, № 9
4. Мировая экономика в вопросах и ответах: Учебное пособие Л.В. Шкваря. - М.: Эксмо, 2006
5. Мирская С.Ю., Чурикова С.Ю. Управление государственными дотациями в агропромышленный комплекс // Экономический вестник РГУ, 5 том, № 1, ч.2, 2007
6. Сидельников В.И., Мирская С.Ю. Математическое моделирование автономных систем теплового снабжения. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2004.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА С ВОССТАНАВЛИВАЕМОЙ ЭКОНОМИКОЙ

МУРТАЗОВА Х. М.-С.

Российский строительный комплекс в результате поспешной приватизации представляет собой сегодня достаточно неоднородное множество самостоятельно хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями и никак не связанных между собой едиными системными целями. А от эффективности функционирования строительного комплекса, как оказывается, во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и в целом конкурентоспособность отечественной экономики.

Ключевые слова: строительный комплекс; строительный рынок; инвестиционно-строительная деятельность; строительный проект

Коды классификатора JEL: L 74, L 78

Строительство является ведущей отраслью народного хозяйства России и всех ее регионов, где решаются жизненно важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непроизводственной сферы. Строительная отрасль всегда играла и играет первостепенную роль в решении социальных и экономических задач, а строительный комплекс является тем мощным локомотивом, который тянет за собой всю экономику региона. Для сегодняшней России он остается одним из немногих реальных секторов экономики, от которого напрямую зависят решение жилищной проблемы, темпы обновления основных фондов, структурная перестройка промышленности, и, в конечном счете, успешность реорганизации всей экономики, поскольку он создает новые дополнительные рабочие места, позволяет дать импульс к развитию других отраслей, оживить ситуацию на рынке всех видов ресурсов а также снизить социальную напряженность в обществе. Так, например, от результатов труда участников строительного комплекса напрямую зависят рост числа рабочих мест в сфере жилищно-коммунального хозяйства, банковская и биржевая активность, заказы для смежных производств, функционирование риэлтерских фирм, нотариальных контор, рекламных агентств, охранных структур. Стройкомплекс осуществляет масштабные и крайне необходимые социальные проекты, особое место строительного комплекса в экономике оказывает влияние на налоговые поступления и задолженность в бюджетную систем. Доля поступлений налогов от строительной отрасли в общем объеме налоговых поступлений составляет в целом по Российской Федерации около 7%. Причем, сегодня строительная отрасль функционирует в условиях недостаточно зрелого строительного рынка и при отсутствии нормальной конкуренции, когда подавляющая часть строительных подрядов распределяется между подрядчиками, минуя тендеры и конкурсы, и, следовательно, не происходит никакого выравнивания условий функционирования и общественных требований к исполнителям, естественного для совершенной конкуренции. Это определяет значительные как региональные, так и внутрирегиональные различия в уровнях цен, контрактах, обязательствах сторон и других факторах.

От эффективности функционирования строительного комплекса, как оказывается, во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и в целом конкурентоспособность отечественной экономики. Что же касается Чеченской Республики, то здесь строительная отрасль становится еще и гарантом снятия социальной напряженности. Это объясняется тем, что, с одной стороны, она занимается восстановлением практически полностью разрушенного жилья, школ, детсадов, магазинов, театров и других построек, а, с другой стороны, ее развитие увеличивает число рабочих мест и, тем самым, снижает уровень безработицы в проблемном регионе.

Российский строительный комплекс в результате поспешной приватизации представляет собой сегодня достаточно неоднородное множество самостоятельно хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями и никак не связанных между собой едиными системными целями. Поэтому вновь создаваемый строительный комплекс Чечни должен формироваться по принципу органического единства с учетом общей для всех предприятий системной цели, связанной с максимально возможным его вкладом в возрождение экономики республики ввиду особых условий его функционирования и особой роли в восстановлении экономики региона. При создании такой эффективно функционирующей строительной отрасли в регионе с разрушенной экономикой необходимо стремиться к обеспечению условий развития конкуренции между различными строительными предприятиями, чтобы максимально обеспечить развитие конкурентной среды и инфраструктуры регионального рынка строительной продукции и подрядных работ.

Важны любые нюансы. В технико-экономическом отношении строительство, как отрасль материального производства, весьма существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется совершенно особым характером продукции строительства, условиями инвестирования денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и менеджмента в строительстве, технологическими особенностями строительного производства. Для начала напомним, что в Российской архитектурно-строительной энциклопедии строительный комплекс определяется как «совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата». Именно конечный результат организационно связывает строительные организации и производства, а также организации других отраслей

в одно целое. Именно с точки зрения конечного результата и необходимо рассматривать комплексность в строительстве.

Конечным результатом инвестиционно-строительной деятельности является реализация строительного проекта - создание готового продукта, а в итоге – получение прибыли участниками инвестиционно-строительного процесса. Здесь необходимо еще раз подчеркнуть значительное влияние своеобразия строительной продукции на характер организации инвестиционно-строительного процесса, характер построения производственно-товарных отношений и на экономику в целом. Строительная продукция неподвижна, что приводит к необходимости передвижного характера работ. В строительстве перемещаются орудия труда, а не предметы труда, как в промышленности. Появляется необходимость в дополнительных расходах на временные сооружения, особый транспорт и т.п.

Большие размеры строительной продукции, ее сложность и многодетальность, а также значительная материалоемкость определяют высокую удельную стоимость материалов и конструкций (до 50-60% общих затрат). Многообразие хозяйственных связей строительства с другими отраслями состоит в необходимости использования тысяч видов материалов, конструкций и услуг других отраслей. Необходимость комплексного характера ведения строительства определяется невозможностью функционирования, например, промышленных зданий без складского хозяйства, инженерных сетей и т.п. Ход строительства очень сильно зависит от местных условий и коммуникаций: развитие сети дорог, наличие близко расположенных предприятий по производству материалов и конструкций и т.п. Даже одинаковые объекты в разных районах возводятся по-разному. Степень освоения затрагивает территории, во многом определяет затраты на строительство, так как дополнительные расходы на инфраструктуру могут заметно, в разы, превышать собственно строительные затраты. Индивидуальный характер возводимых объектов определяет и специфику ценообразования на строительную продукцию. Строительство осуществляется “на заказ” и нечасто - на продажу. Соответственно, строительная продукция весьма капиталоемка – она требует больших капиталовложений. Отсюда высокая важность обоснования затрат, высокая роль кредитов.

Исходя из степени участия в создании и реализации готового продукта, в составе строительного комплекса можно выделить следующие группы участников – предприятий и организаций: продуценты материальных и технических (технологических) ресурсов. Это – предприятия, поставляющие строительству предметы труда (предприятия машиностроения, металлообрабатывающая, деревообрабатывающая промышленность и т.п.) и поставщики средств труда (строительное и дорожное машиностроение, оборудование для предприятий строительной индустрии и т.п.); постоянно действующие строительномонтажные организации, преобразующие инвестиционные ресурсы в объекты основного капитала. Строительно-монтажные организации интегрируют деятельность инвесторов, заказчиков, проектировщиков, поставщиков материальных и технических ресурсов; проектные организации, которые разрабатывают архитектурную, строительную, технологическую и сметную документацию; инновационные организации, разрабатывающие научно-технические новшества для их последующего использования в процессе создания основного капитала; логистические фирмы, обеспечивающие работу товаропроводящей сети и доведение товаров и услуг до участников инвестиционно-строительной деятельности; транспортные организации, без которых невозможно передвижение материально-технических ресурсов.

Строительный комплекс, в свою очередь, является составной частью более широкого понятия – инвестиционно-строительного сектора. В данном случае строительный комплекс, наряду с другими участниками – инвесторами, выступающими в роли кредиторов, заказчиков, покупателей, и институциональными рыночными структурами, обеспечивающими обращение инвестиций (финансовых ресурсов) в основной капитал на производственной и товарной стадиях их оборота (кредитные организации, банки, риэлтерские конторы) реализует более глобальную цель – создание основных фондов, а также их амортизацию, реконструкцию, техническую модернизацию.

Основываясь на вышеизложенном, функциональным назначением регионального строительного комплекса выступает создание материально-вещественной базы, создающей условия для социально-экономического воспроизводства региона посредством преобразования денежной формы инвестиций в реальные объекты производственного и непроизводственного назначения на его территории. Можно сказать, что региональный строительный комплекс материализует результат деятельности экономического регионального комплекса в форме производственных и непроизводственных накоплений. Тем самым, с одной стороны, условия функционирования и развития регионального строительного комплекса выступают в качестве производной от эффективности региональной экономики. С другой стороны, сам строительный комплекс создает условия для эффективного функционирования систем регионального производства и потребления. Можно сделать вывод, что потенциал строительного комплекса региона характеризует возможность произвести максимальный объем строительной продукции при полном и рациональном использовании регионом имеющихся факторов производства в существующих условиях внешней среды.

Для создания строительного комплекса, способного эффективно выполнить задачу адекватного участия в восстановлении экономики региона, необходимо приложить громадные усилия к решению следующих проблем: максимально учесть траекторию предшествующего развития Чечни в процессе создания соответствующего правового поля эффективного развития и функционирования строительной отрасли в регионе; динамично осуществить подготовку и своевременную переподготовку высокопрофессиональных рабочих, инженерно-технического персонала и управленцев, способных сформировать современный кадровый потенциал вновь создаваемых строительных предприятий; разработать государственные программы поддержки развития малого и среднего бизнеса в строительстве для возрождения строительного комплекса, производственных, общественных сооружений и жилья в регионе; создать экономические условия для развития инфраструктуры

рынка строительной продукции и услуг, а также банковской, лизинговой и ипотечной региональных систем в строительстве; создать эффективную систему контроллинга в сфере целевого использования бюджетных средств в строительной отрасли региона; разработать программу действенной господдержки восстановления и развития регионального строительного комплекса.

Поэтому не будет преувеличением сказать, что сегодня строительная отрасль Чеченской Республики на основе последовательного продолжения рыночных реформ будет выведена из кризиса с помощью уже задействованных рыночных механизмов саморегулирования, и, в случае соблюдения этих условий, она будет отличаться жизнеспособностью. Главное при этом – необходимо учитывать, что строительная отрасль республики должна быть поддержана государством, следовательно, на первых порах развиваться не только на основе рыночных механизмов саморегулирования, но и при активной поддержке государства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисенко Е.Б. Анализ факторов, влияющих на формирование цен на рынке жилья // Экономические науки. 2006. №7(20).
2. Корева О.В. Формирование стратегии и программ инновационного развития жилищно-коммунального комплекса региона и механизмы их реализации // Современные аспекты экономики. 2007. № 3 (116).
3. Российская архитектурно-строительная энциклопедия. М. 1996.

ВЫБОР СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРА ИННОВАЦИОННОЙ КОМПАНИИ МЕТОДОМ АНАЛИЗА ИЕРАРХИЙ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ВЕНЧУРНЫХ ПРОЕКТОВ

КАНИВЕЦ П.И.

В статье предложена модель выбора стратегического партнера инновационной компании при реализации высокодоходных венчурных проектов посредством проведения экспертизы и ее обработки методом анализа иерархий. Показана апробация рассмотренной модели на реальных данных.

Ключевые слова: инновационная деятельность; стратегический партнер; иерархия; венчурный проект

Коды классификатора JEL: G 24

Введение

Малые инновационные предприятия, к которым можно относить научно-производственные предприятия, с целью модернизации, внедрения высоких технологий, самостоятельно осуществляют научные исследования и разработки новой продукции. При создании же инновации, под которой понимается процессы освоения и выпуска новой продукции, диффузии новшества, одной из важнейших проблем является выбор стратегического партнера, который, как правило, инвестирует проект с целью получения прибыли. Инновационная деятельность связана с большим риском, поэтому наиболее предпочтительными являются высокодоходные венчурные проекты. Проведенный нами анализ проблемы выбора стратегического партнера инновационной компании [2], позволил установить, что: а) выбор стратегического партнера – это задача многокритериального отбора; б) множество критериев – это характеристики стратегических партнеров в контексте снижения риска освоения и выпуска новой продукции; в) предпочтительный метод выбора – метод анализа иерархий (МАИ).

1. Метод отбора стратегического партнера инновационной компании

МАИ состоит в декомпозиции проблемы на более простые составляющие части и дальнейшей обработке последовательности суждений лица, принимающего решения (ЛПР), по парным сравнениям [1]. В результате может быть выражена относительная степень (интенсивность) взаимодействия элементов иерархии. Эти суждения затем выражаются численно. Такой подход к решению проблемы выбора исходит из естественной способности людей думать логически и творчески, определять события и устанавливать отношения между ними.

При разработке иерархии на первом уровне всегда находится одна вершина – цель проводимого исследования. Второй уровень иерархии составляют факторы, непосредственно влияющие на достижение цели. При этом каждый фактор представляется в строящейся иерархии вершиной, соединенной с вершиной 1-го уровня. Третий уровень составляют факторы, от которых зависят вершины 2-го уровня. И так далее. Этот процесс построения иерархии продолжается до тех, пока в иерархию не включены все основные факторы или хотя бы для одного из факторов последнего уровня невозможно непосредственно получить необходимую информацию. Общая схема построения дерева иерархий представлена на рис. 1.

По окончании построения иерархии для каждой материнской вершины проводится оценка весовых коэффициентов, определяющих степень ее зависимости от влияющих на нее вершин более низкого уровня. При этом используется метод попарных сравнений, разработанный Т. Саати, который заключается в парных сравнениях альтернативных вариантов по различным критериям и последующем ранжировании набора альтернатив по всем критериям.

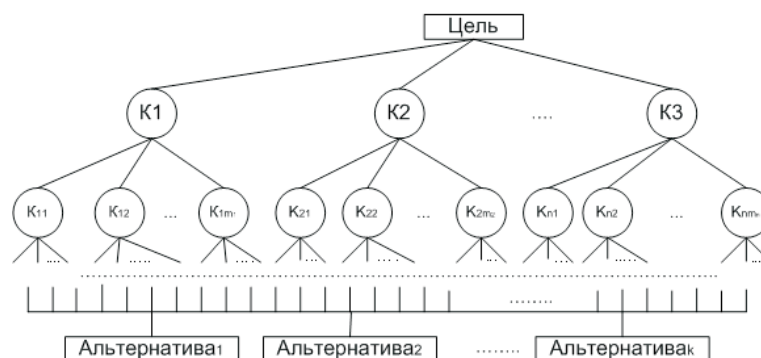


Рис. 1. Общая схема построения дерева иерархий

Следующим этапом в методе анализа иерархий является процесс построения матриц парных сравнений (квадратных обратнo-симметричных матриц) альтернативных вариантов по выделенным критериям. Затем последовательно рассчитываются численные характеристики парных сравнений:

- вектор приоритетов $W = (w_1; w_2; \dots; w_n)$;

$$w_j = \frac{\sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}}{\sum_{i=1}^n \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n a_{ij}}},$$

где a_{ij} – элемент матрицы парных сравнений;
 n – размерность квадратной матрицы парных сравнений;

- коэффициент отношения согласованности $OC = \frac{\lambda_{\max} - n}{n - 1}$.
 где $\lambda_{\max}$ – собственное число матрицы парных сравнений; $\lambda_{\max} = e \cdot A \cdot W$, $e = (1, 1, \dots, 1)$ – единичная матрица-строка; A – матрица парных сравнений;

Желательно, чтобы соотношение согласованности не превышало 10% ($OC \leq 10\%$) для избегания субъективизма при согласовании результатов.

В скалярном виде вектор коэффициентов важности рассматриваемых альтернатив определяется по формуле:

$$S_j = \sum_{i=1}^N w_i V_{ij}, \quad j = \overline{1, M},$$

где N – количество критериев оценки альтернатив; w_i – коэффициент важности i -го критерия; V_{ij} – коэффициент важности j -ой альтернативы по i -му критерию; M – количество конкурирующих альтернатив.

Таким образом, в результате подсчета коэффициентов важности ЛПР делает вывод о выборе из рассматриваемого множества одной альтернативы.

2. Результаты апробации МАИ при выборе стратегического партнера

Отбор стратегического партнера методом анализа иерархий осуществлялся при реализации в 2006г. венчурного инновационного проекта научно-производственным предприятием "Эметрон" г. Новочеркасск совместно с Донским технопарком ЮРГТУ (НПИ) по освоению выпуска вентильно-индукторных электроприводов для герметичных мотор-компрессоров, выигравшего конкурс, организованного Министерством Образования и Науки РФ.

При выборе стратегического партнера для осуществления венчурного проекта наиболее важными критериями на взгляд руководства НПП "Эметрон", являются следующие: развитие инновационной инфраструктуры в регионе, надежность (налаженность) связей с предприятием и наличие высокотехнологичного современного оборудования на предприятии.

Процесс декомпозиции предполагает построение дерева иерархий, которое включает цель проводимой оценки – выбор стратегического партнера, расположенную в его вершине, критерии выбора и альтернативы, формирующие самый нижний иерархический уровень. На рис. 2 предлагается возможное дерево иерархий для принятия решения о выборе стратегического партнера из следующего множества конкурирующих претендентов: ОАО Концерн "Кизлярский электромеханический завод" (г. Кизляр), ОАО "Армавирский электротехнический завод" (г. Армавир) и ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN" (г. Ярославль).



Рис. 2. Дерево иерархий

Следующим этапом в МАИ является процесс построения матриц парных сравнений альтернативных вариантов по выделенным критериям.

В таблицах 1-4 представлены матрицы парных сравнений заполненные в соответствии с исходной задачей.

Таблица 1.

Влияние на выбор партнера критериев оценки

	Развитие инновационной инфраструктуры в регионе	Проверенность связей с предприятием	Наличие высокотехнологического современного оборудования
Развитие инновационной инфраструктуры в регионе	1	4	3
Проверенность связей с предприятием	1/4	1	1/2
Наличие высокотехнологического современного оборудования	1/3	2	1

Проводя расчеты получаем:

$$I_{\max} = 3,0104; OC = 0,007; W = (0,628; 0,141; 0,232).$$

Таблица 2.

Сравнение претендентов по критерию развития инновационной инфраструктуры в регионе

	ОАО Кизлярский электромеханический завод	ОАО Армавирский электротехнический завод	ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"
ОАО Кизлярский электромеханический завод	1	1/5	1/3
ОАО Армавирский электротехнический завод	5	1	5
ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"	3	1/5	1

$$I_{\max} = 3,1116; OC = 0,058; W = (0,097; 0,7; 0,203).$$

Таблица 3.

Сравнение претендентов по критерию надежности связей с предприятием

	ОАО Кизлярский электромеханический завод	ОАО Армавирский электротехнический завод	ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"
ОАО Кизлярский электромеханический завод	1	1/5	2
ОАО Армавирский электротехнический завод	5	1	6
ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"	1/2	1/6	1

$$I_{\max} = 3; \quad OC = 0; \quad W = (0,172; 0,3; 0,098).$$

Таблица 4.

Сравнение претендентов по критерию наличия высокотехнологичного современного оборудования

	ОАО Кизлярский электромеханический завод	ОАО Армавирский электротехнический завод	ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"
ОАО Кизлярский электромеханический завод	1	1/4	1/4
ОАО Армавирский электротехнический завод	4	1	3
ОАО Ярославский электромашиностроительный завод ОАО "ELDIN"	4	1/3	1

$$I_{\max} = 3.138; \quad OC = 0.069; \quad W = (0,105; 0,604; 0,291).$$

Далее определим вектор весовых коэффициентов, характеризующих предпочтение претендента по всем критериям:

$$\begin{pmatrix} 0.097 & 0.172 & 0.105 \\ 0.7 & 0.3 & 0.604 \\ 0.203 & 0.098 & 0.291 \end{pmatrix} \cdot \begin{pmatrix} 0.628 \\ 0.141 \\ 0.232 \end{pmatrix} = \begin{pmatrix} 0.109 \\ 0.682 \\ 0.209 \end{pmatrix}$$

Таким образом, предпочтительным партнером является ОАО Армавирский электротехнический завод.

3. Описание инструментального средства реализации МАИ

Описанная методика выбора предпочтительного партнера МАИ была реализована на языке Pascal в среде визуального проектирования Delphi 6.0.

При запуске программы появляется основная форма приложения, на которой расположены три окна редактирования, реализованные с помощью компоненты Tedit и служат для задания критериев оценки сравниваемых претендентов. При этом заполнение этих окон не является обязательной процедурой. Они созданы для удобства пользователя. Также, для удобства пользователя в программе предусмотрен вызов справки, который осуществляется щелчком левой клавиши мыши на соответствующую кнопку.

Заполнение матриц парных сравнений осуществляется пользователем. Эта процедура реализована с использованием специальной формы, на которой располагается компонента TStringGrid, предназначенная для заполнения матриц, кнопка «Расчет ОС», а также кнопки «<<Назад» и «Далее>>». Кнопка «Расчет ОС» предназначена для проверки согласованности суждений пользователя (оценщика). После заполнения каждой матрицы пользователь может проверить насколько логичность и однородность его суждений удовлетворяют необходимым требованиям. При этом если оценка согласованности находится за допустимым пределом 10%, то на форме появится окно с предупреждением пользователя о несогласованности его суждений.

Результат представляет собой вектор весовых коэффициентов, характеризующих предпочтение претендента по всем критериям и появляется в нижней части основной формы приложения при нажатии на кнопку «Расчет». Отладка программы осуществлялась на нескольких модельных задачах.

ЛИТЕРАТУРА

1. Канивец П.И., Михайлов А.А. Теория систем и системный анализ в экономике. Учебное пособие / Юж. -Рос. гос. техн. ун-т. -Новочеркасск: ЮРГТУ, 2007.
2. Ламанова Я.Е., Канивец П.И. Содержание проблемы выбора стратегического партнера инновационной компании для реализации венчурного инвестиционного проекта. Студенческая научная весна – 2007: сборник научных трудов аспирантов и студентов ЮРГТУ (НПИ) / Юж. -Рос.гос. техн. ун-т. – Новочеркасск: ЮРГТУ (НПИ), 2007. С. 136–137.

ФОРМИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ И КОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В СРЕДЕ ИНТЕРНЕТ

МАТОСОВ Э.С.

Московский государственный университет технологий и управления, старший преподаватель кафедры «Экономики и менеджмента» ГОУ ВПО «МГУТиУ», г. Москва, Земляной Вал улица, д. 73

В качестве инструмента формирования информационных компетенций студентов непрофильных вузов автор предлагает использовать деятельность по решению учебных и практических задач в среде Интернет. В особенности это относится к решению нетиповых задач, требующих активного использования дополнительной информации, а также организации совместной деятельности по решению этих задач.

Ключевые слова: компетенции; среда Интернет; коммуникационные компетенции; информационная безопасность; образовательный потенциал

Коды классификатора JEL: L 86

Одной из основных проблем компетентностного подхода является создание общепринятой методики формирования ключевых компетенций. Основная трудность заключается в том, что компетентность является многофункциональным понятием, для формирования которого нужна определенная учебная среда, позволяющая преподавателю моделировать ту или иную реальную ситуацию, а также эффективное средство контроля над деятельностью обучаемого в этой модельной среде. Такую среду заведомо невозможно организовать в рамках лекционно-семинарской системы обучения.

Основной подход, предложенный автором заключается в том, что в качестве инструмента формирования информационных компетенций студентов непрофильных вузов может стать деятельность по решению учебных и практических задач в среде Интернет. В особенности это относится к решению не типовых задач, требующих активного использования дополнительной информации, а также организации совместной деятельности по решению этих задач.

Среда Интернет обеспечивает связь огромного числа банков данных и пользователей в единую систему и тем самым создает виртуальную реальность, которая в некоторых планах может быть рассмотрена как модель реальных отношений. Это позволяет использовать её при формировании информационных и коммуникационных компетенций, которые в силу своих основных свойств могут быть сформированы только в применении к решению задач в реальной среде. Использование среды Интернет естественно сочетается с изучением данного предмета в режиме дистанционного обучения. Поэтому освоение информационных и коммуникационных компетенций целесообразно осуществлять в рамках дистанционного изучения данного учебного курса.

Как показывают исследования, выпускнику непрофильного вуза, в своей профессиональной деятельности придется решать два типа задач:

- задачи, допускающие относительно простую формализацию и реализацию с помощью традиционного набора программных средств, например, предоставляемых Microsoft Office;
- слабо формализуемые задачи, которые, как правило, не допускают возможность использования для их решения известных аппаратно-программных средств.

В первом случае компетенции, которые необходимо сформировать в процессе информационной подготовки достаточно традиционные и могут быть сведены, например, к следующим компетенциям:

- находить необходимую информацию;
- представлять информацию в виде, адекватном поставленной задаче;
- хранить информацию, в частности, с использованием электронных банков данных, умение применять информацию для решения поставленных задач;
- передавать информацию с помощью электронных средств.

Что же касается слабо формализуемых задач, то для их решения, как нам представляется, необходимо формирование особого класса информационных компетенций, которые мы будем называть семиотическими компетенциями. Эти компетенции подразумевают:

- создание тезауруса предметной области данной задачи и тем самым способствовать ее осмыслению и структурированию (например, по типу White Pages и Yellow Pages).
- представление данной предметной области определенной системой знаков, понятных всем участникам коллективного решения данной задачи
- организацию взаимодействия всех участников коллективного решения задачи.

Важность формирования семиотических компетенций связана, в частности, с явлением, которое называют «реноминацией» (в журналистской терминологии renomination-crazy). Оно состоит в замене уже известного и прижившегося термина, новым, более «модным» термином, что создает большие сложности при общении и решении конкретных проблем. Например, сочетание «Саундтрек из блокбастера» означает всего лишь «музыку из кинофильма». Явление реноминации тесно связано с появлением новых информационных средств и технологий: миниатюрных PALM – компьютеров, СМС – технологий и пр., которые сильно изменяют

окружающую семиотическую среду. Несмотря на то, что явление реноминации стараются определенным образом регламентировать (например, уже выпущен Оксфордский словарь СМС-сокращений) важность формирования семиотических компетенций остается, по нашему мнению, очень большой.

В настоящее время основы информатики и информационных технологий изучаются во многих непрофильных вузах. В процессе обучения студентов учат основам пользования персональным компьютером, операционными системами, программному обеспечению и т.д. Так же компьютеры дают возможность использовать ИКТ для самостоятельной подготовки учащихся над учебным материалом. Это использование различных электронных баз, нахождение и обработка интересующей их информации в сети Интернет (электронных справочных ресурсов, различные форумы по профессиональной тематике, on-line конференции и т.д.). В последнее время в некоторых учебных заведениях присутствуют попытки перехода к электронным базам данных. При использовании этих баз, студенты могут ознакомиться с методикой выполнения работ, с темами, освещенными ранее, использованной литературы, различной справочной информации при самостоятельной подготовке. Подобная организация значительно улучшает продуктивность учебного процесса, поскольку не происходит дублирования тем и источников информации, позволяет более активно пользоваться наработками предыдущих курсов при выполнении работ и т.д.

Вместе с тем, технологический аспект очень часто вытесняет собственно информационный аспект подготовки – связанный с умением искать, оценивать, преобразовывать информацию, что, собственно говоря, и составляет основу информационных компетенций. При этом вопросы, связанные с организацией коллективной работы по решению нетиповых задач практически не рассматриваются.

Как уже подчеркивалось, информационные компетенции могут быть сформированы только в процессе деятельности, максимально приближенной к реальной профессионально-значимой информационной деятельности. Осуществить эту деятельность в процессе аудиторных и практических занятий не представляется возможным. С другой стороны, система дистанционного обучения с выходом в среду Интернет можно рассматривать как модельную среду для формирования перечисленных выше ИКТ-компетенций.

Дидактический потенциал Интернет весьма специфичен, его не следует рассматривать как благоприятную образовательную среду. Часть образовательной информации в нем создается целенаправленно различными научными и образовательными сообществами, другая часть пополняется, третья — стихийно проникает в эту область.

Сеть дает возможность найти разнообразную информацию, но вместе с тем представляет опасность для распространения и усвоения в процессе обучения всевозможных заблуждений и ошибочных утверждений. Для достижения определенных целей применяется воздействие на психику с помощью определенных эффектов (вспышка света, сочетания цвета, звука, символов и др.)

Существует значительное число психологических работ доказывающих, что информация, представленная Интернет в компьютерном мультимедийном виде, обладает существенно иными свойствами, чем информация из учебников, книг, фильмов и пр. В вузе студентов обучают по хорошо продуманным учебникам, которые имеют четкую структуру, построены на принципах научности. Учебники и книги учат думать, формулировать то, что он узнал, преобразовывать идеи в доводы. С другой стороны, книги не могут вместить в себя живых примеров, не несут видео- и аудиоинформации, то есть несколько ограничены пространственно. Когда мы говорим об обучении с помощью сети Интернет – перед нами открываются возможности получения образной информации, примеров, демонстрации различных опытов и получения самой оперативной информации, которая может быть как полезной, так и нет. Образность, как специфичность формы подачи информации в Интернет, может быть вырвана из общего образовательного контекста, что часто не дает знания и понимания, при мультимедийной подаче информации возникает трудность формулирования того, что представлено. После простого наблюдения за образами появляются разрозненные факты, эмоциональные отклики и отдельные звуки, которые не имеют никакой структуры.

Низкая достоверность, содержащейся в Сети информации — уникальный прецедент в истории информационных взаимодействий людей. Проверить ее часто не представляется возможным. На многих сайтах нет никаких данных об авторах, организациях, занимающихся разработкой и предоставлением информации, в отличие от книг, у которых имеются выходные данные. Это является одной из проблем, без решения которой использование Интернет в образовательных учреждениях не может оцениваться однозначно.

Пользователь Сети самостоятельно интерпретирует полученную им информацию в зависимости от имеющихся знаний, возраста и жизненного опыта, культурной среды, менталитета и пр. Насколько правильно воспримут получаемую информацию подростки информации, будет зависит от того, обучены или не обучены они аналитической работе с информацией, обладают ли критическим мышлением, смогут ли произвести оценку достоверности информации, соотнести информацию и имеющиеся знания, суметь правильно организовать информационный процесс, оценить и обеспечить информационную безопасность. Таким образом, пользоваться Интернетом надо учиться. Для этого и необходима разработка того переходного звена, с помощью которого можно будет моделировать учебную деятельность.

Преподаватель может научить студентов умениям работы с информацией, объяснять им различия между достоверной информацией и той, которая предлагается в надежде продать тот или иной продукт, предупреждать их, что сведения, которые они могут получить через Сеть, не всегда будут надежными, научить отсекаать абсурдную, нелогическую и противоречивую информацию по внешним признакам, совмещать работу в Сети с другими видами познавательной активности и т.д. В этом случае образовательный потенциал Сети может быть реализован и полученная информация будет направлена на повышение качества формального образования.

На наш взгляд, не следует жестко привязывать ту или иную образовательную технологию в информации, содержащейся в Сети. Тому несколько причин. Во-первых, информационное пространство постоянно меняется и адресные рекомендации ненадежны, во-вторых, жесткая регламентация работы с Интернет уменьшает ее познавательную привлекательность. В то же время при дидактически нецеленаправленном восприятии различной по форме информации в сознании обучаемого появляются разрозненные представления, эмоциональные отклики и отдельные фрагментарные знания, которые не имеют четкой структуры. Таким образом, использование Интернет как обучающей системы требует наличия у обучаемых информационных умений достаточно высокого уровня.

Наличие этих умений является необходимым условием создания методики формирования информационных и коммуникативных компетенций, как в традиционном, так и семиотическом смысле.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия модернизации содержания общего образования: Материалы для разработки документов по обновлению общего образования / Под ред. А.А. Пинского. М.: ООО "Мир книги", 2001.
2. Семенов А.Л. Роль информационных технологий в общем среднем образовании. М.: Изд-во МИПКРО, 2000.
3. Уваров А.Ю. Три стратегии развития курса информатики // ИНФО. 2000. № 2. С. 27–34.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ ПОЖИЛЫХ ЛЮДЕЙ

КОСЕНКО О.Ю.

Филиал Федерального государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Северо-Кавказская академия государственной службы» в г. Пятигорске, заместитель директора по учебно-методической работе, доцент кафедры мировой и региональной экономики; кандидат экономических наук, доцент, e-mail: kosenko_oksana@mail.ru

На различных этапах человеческого общества и в условиях разных типов политических и экономических систем степень остроты проблем пожилых людей, масштабы и способы оказания им помощи и поддержки имели собственную специфику. Общим, как правило, выступало лишь одно: главную роль в обеспечении социальной защиты и поддержки этих лиц играло государство.

Ключевые слова: социальная защита; пожилые люди, эффективность, социальная служба

Коды классификатора JEL: P36, Z13

Под социальной защитой пожилых людей мы понимаем действия и средства государства и общества, ориентированные на комплекс экономических, социальных и правовых гарантий для пожилых граждан, обеспечивающий поддержание достойного уровня их материальной и духовной жизни, и базирующийся на принципах международного права по отношению к пожилым людям со стороны государства и общества. Основопологающие принципы содержатся в таких международных документах, как Всеобщая декларация прав человека (ст. 25) и Резолюции 46/91 Генеральной Ассамблеи ООН. Социальная защита пожилых граждан включает в себя адекватные юридические и практические действия в их интересах. Все мероприятия по социальной защите должны проводиться с учетом особенностей данной социальной группы.

Особенности пожилых людей включают в себя: физиологические и биологические изменения индивида, происходящие вследствие возрастных психофизиологических и/или патологических процессов; изменение социального статуса, связанное с прекращением или ограничением трудовой и общественной деятельности; снижение уровня жизни, как правило, ввиду снижения дохода; трансформация ценностных ориентиров, образа жизни и общения в силу снижения социальной активности и дееспособности; повышение уровня заболеваемости, что приводит к повышению спроса на услуги в системе здравоохранения; возникновение потребности в постороннем частичном или постоянном уходе и/или надзоре; снижение адаптационных способностей.

Указанные особенности предопределяют изменения социального положения пожилого человека, включая: снижение реальной доступности власти в обществе и в хозяйстве; утрату социального статуса, включая, производственную, общественную и семейную невостребованность, ухудшение материального благосостояния.

В силу таких закономерных процессов происходит трансформация социальных потребностей пожилых людей. Это вызывает необходимость создания системы социальной защиты, адекватной интересам и потребностям пожилых людей и общества. Такая система должна обеспечивать минимизацию снижения социального положения пожилых людей [2]. Задача состоит в том, чтобы: во-первых, обеспечить пожилым гражданам реальную возможность пользоваться теми правами и свободами, которые принадлежат всем гражданам России вообще и пожилым людям в частности, во-вторых, модернизировать имеющуюся систему социальной защиты пожилых людей к их потребностям, с учетом, как их интересов, так и интересов общества.

На практике это означает, что большинство лиц пожилого возраста должны обладать необходимой адекватной защитой как за счет общественных, так и за счет собственных средств. Последнее предполагает, что

для этого должна быть создана база экономической самодостаточности в период трудовой деятельности. В случае ее отсутствия, заботу о содержании пожилых людей должны брать на себя члены семьи и, прежде всего, дети, а также общество или государство в лице различных социальных служб.

Для характеристики социального положения пожилых людей существенное значение имеет оценка эффективности социальной защиты этих граждан.

В философском аспекте эффективность можно рассматривать в контексте проблемы единства теории и практики. В этом случае она является показателем воплощения идей в жизнь, связывает цель и результат деятельности, что делает возможным анализ достигнутого в процессе деятельности и подведение итогов конкретной деятельности. Чем ближе достигнутый результат, осуществленных мер деятельности, к поставленной цели, тем выше ее эффективность.

За показатели эффективности социальной защиты можно принять, во-первых, социальную стабильность в обществе, во-вторых, устойчивость системы социальной защиты, т.е. неизбежность, неподатливость любым негативным внешним воздействиям (способность системы реагировать на изменения социального здоровья общества, политического режима, социально-экономические преобразования в обществе) [2]. Применительно к системе социальной защиты населения и его отдельных групп показатель эффективности определяется как внутренними свойствами системы (значениями различных показателей, характеризующих потенциал и ресурсы), так и условиями, в которых система функционирует. Следовательно, стоит уточнить, что эффективность социальной защиты пожилых людей определяется эффективностью функционирования системы при выполнении определенных задач в определенных условиях.

Эффективность деятельности оценивается с помощью определенных критериев. Сущность критериев деятельности должны будут если не совпадать с конечными результатами поставленной цели, то хотя бы приближаться.

Критерии должны оцениваться по качественным и количественным показателям. Количественные показатели эффективности следует оценивать путем соотнесения финансовых, материальных, временных и других затрат с уровнем реализации стратегических и тактических целей. Качественные показатели характеризуют достигнутый результат путем сопоставления рассматриваемых показателей с общепринятым уровнем социальных норм и нормативов.

Поскольку социальная защита пожилых людей является многоуровневой, многоплановой, то для оценки ее эффективности необходим ряд критериев либо «дерево критериев»:

1. Эффективность социальной политики государства и её составляющей компоненты – системы социальной защиты пожилых людей – оценивается благосостоянием этих граждан. В свою очередь благосостояние определяется системой показателей, которые характеризуют уровень жизни. Благосостояние характеризуется с одной стороны – общественными и экономическими потребностями, а с другой стороны – общественными экономическими возможностями. Общественные потребности зависят от уровня культуры, национальных традиций, системы общественных социально-экономических взглядов и др., и они не могут быть удовлетворены, если для этого в обществе нет соответствующих экономических возможностей. Экономической основой благосостояния для каждого отдельного человека становится его доход. Поэтому в качестве важнейшего критерия оценки эффективности системы социальной защиты пожилых людей, предлагаем рассматривать – доход в виде пенсий (основной источник дохода пожилых граждан), который должен быть на уровне прожиточного минимума. При этом следует иметь в виду «реальный» прожиточный минимум, который обеспечивает не только физиологическую сохранность пожилого человека, но и возможность его развития, т.е. сохранение социальной активности в процессе старения.

2. Оценка деятельности территориальных социальных служб с точки зрения доступности, охвата, ориентации на индивидуальные потребности граждан пожилого возраста, достаточности ресурсов для выполнения профессионально-квалификационных функций. С этой целью предлагается ввести показатель экономической эффективности (ЭЭ) при определении эффективности работы территориальных органов социальной защиты [1]. Этот показатель позволит оценить достаточность экономических затрат на социальную защиту пожилых людей, ориентированную на их устойчивое социальное положение в пределах действующих социальных нормативов.

Для этого необходима информация о численности малообеспеченных граждан пожилого возраста, состоящих на учете в территориальных органах социальной защиты населения, и расходы на оказание материальной помощи в различном виде. Показатель ЭЭ может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{ЭЭ} = \text{РМП} : \text{РМ},$$

где РМП – производственные расходы за отчетный период (месяц, квартал, год) на оказание материальной помощи малообеспеченным пожилым гражданам, руб.; РМ – необходимые расходы на оказание материальной помощи малообеспеченным пожилым гражданам, состоящим на учете в органах социальной защиты населения на начало отчетного периода (месяц, квартал, год), руб.

3. Субъективный оценочный подход на уровне индивида и на уровне группы лиц к определению эффективности социальной защиты пожилых людей. Оценка строится на учете мнения, суждения, высказывания лица или группы лиц, имеющих основания судить о предмете на основании собственного или абстрагированного опыта. В данном случае пожилой человек выступает как эксперт, и любая оценка рассматривается как экспертная. При таком оценочном подходе учитываются социальные роли пожилых людей как субъектов социального управления, непосредственно имеющих социальный интерес в данной сфере общественной жизни. Безусловно, в этом случае имеет место субъективно-объективная специфика оценки, поскольку эти люди непосредственно на себе ощущают все последствия эффективной или неэффективной социальной защиты и судят об уровне своей социальной защищенности исходя из личностных представлений и самоощущений.

Разумеется, оценочная информация, исходящая от конкретных людей, основанная на их личном мнении о неточно измеряемых показателях и трудно формулируемых задачах, всегда будет с выраженной субъективностью. В связи с этим применяются некоторые процедуры верификации экспертной оценки, которые позволяют сделать ее более достоверной. В частности, чем больше субъектов задействовано в процессе оценки, тем больше (при прочих равных условиях) она будет стремиться к достоверной [1].

В качестве экспертов также должны выступать специалисты служб социальной защиты пожилых граждан, которым оценка эффективности необходима для определения успешности или неуспешности их деятельности.

4. Интегральным критерием эффективности системы социальной защиты пожилых людей может служить динамика средней продолжительности жизни пожилых людей, в том числе в стационарных учреждениях [5].

5. Эффективность социальной защиты пожилых граждан необходимо определять с учетом местных условий. В «дереве критериев» должны присутствовать критерии, отражающие заинтересованность и способность региональных органов власти и органов местного самоуправления решать вопросы социальной защиты. Это может быть доля средств, предусмотренных местным бюджетом на социальную защиту пожилых граждан, развитость инфраструктуры социальной защиты, численность социальных работников, наличие региональных социальных программ по социальной защите пожилых граждан и т.д.

6. Показатели качества здоровья (заболеваемости, смертности, инвалидизации) пожилых граждан – напрямую связаны с эффективностью социальной защиты. Социальное положение пожилых людей непосредственно зависит от состояния их здоровья. Следует обратить внимание на тот факт, что бедные всех возрастов раньше становятся инвалидами и раньше умирают. Для пожилых людей эти процессы ещё более обозначены, чем для людей иных возрастных групп. Ухудшение здоровья вследствие материального и духовного неблагополучия, которые отражают социальное положение, могут вызвать маргинализацию и обнищание пожилых людей. Нередко это обусловлено не столько потенциалом физического и психического здоровья пожилых людей, сколько отсутствием или неравным доступом к здравоохранению. Для бедных пожилых людей последствия выпавших на их долю испытаний осложняются ввиду дальнейшего их отрешения от медицинского обслуживания, отсутствия финансовых возможностей для самостоятельного и самодостаточного решения вопросов охраны своего здоровья и получения экстренной, неотложной, превентивной и иной медицинской помощи и услуг.

Общество должно в максимальной степени развивать медицинские и другие сопутствующие службы. Эти службы должны включать широкий ряд амбулаторных служб, таких как дневные центры по уходу, амбулаторные клиники, дневные больницы, медицинское обслуживание и приходящие сестры и услуги на дому. Должны иметься чрезвычайные службы. Уход в специальных учреждениях должен отвечать потребностям пожилых людей. Следует избегать неправильного использования имеющихся мест в центрах здравоохранения. В частности, лица, не страдающие психическими заболеваниями, не должны помещаться в психиатрические больницы. Необходимо обеспечивать медосмотры и консультирование пожилых людей через гериатрические клиники, местные центры здравоохранения и общественные места, где собираются лица пожилого возраста. Важно обеспечить необходимую инфраструктуру здравоохранения и специализированный персонал для тщательного и всестороннего гериатрического ухода. Если речь идет о специальных заведениях, следует избегать отчуждения в результате изоляции престарелых от общества, в частности, путем дальнейшего поощрения участия членов семьи и добровольцев.

Следует активизировать усилия для развития помощи на дому, чтобы обеспечить качественное медико-санитарное и социальное обслуживание в необходимом объёме, с тем, чтобы позволить престарелым оставаться в собственных домах и сохранять по возможности длительное время независимость. Помощь на дому не должна рассматриваться в качестве альтернативы помощи, оказываемой в стационаре; скорее оба вида данной помощи должны дополнять друг друга и быть связаны системой предоставления помощи таким образом, чтобы пожилые и престарелые люди могли получать при наименьших расходах оптимальную помощь, соответствующую их потребностям.

Необходимо оказывать особую поддержку службам помощи на дому путем предоставления им в адекватном объеме соответствующих медицинских, парамедицинских и технических средств, а также средств ухода, с тем, чтобы свести к минимуму необходимость госпитализации.

7. Оценка результатов мониторинговых исследований по изучению уровня жизни и потребностей пожилых людей. Нерешенность ряда социальных проблем региона специалисты связывают с недооценкой роли информационного обеспечения управления социальной сферой. Иначе говоря, эффективное управление может быть лишь при наличии его надежного информационного обеспечения [3]. Чем адекватнее система управления отражает объект, тем меньше затрат времени и энергии, издержек идет на реализацию решения. Компетентность управленческого решения – необходимое условие стабильности, динамичности социальной системы, стимул ее движения к более высокому уровню организации. Компетентность определяется двумя обстоятельствами: научностью и практическим опытом. Одно и другое тесно взаимосвязаны. Компетентность утрачивается, если один из этих компонентов отсутствует.

Поэтому для субъекта социального управления чрезвычайно важным является тщательное изучение объекта регулирования, и, кроме того, проявляется острая необходимость в установлении своевременной оперативной обратной связи после принятия управленческого решения. Подобного рода достоверную информацию можно получить только с помощью социологических методов исследований. Весьма актуальной такая постановка представляется в социальном управлении, особенно на уровне региона.

Использование социологического мониторинга способно предупредить негативные тенденции, ведущие

к формированию и развитию очагов социальной напряженности, а также спрогнозировать будущее состояние и характер последующих изменений объектов наблюдения.

Заказчиком мониторинговых обследований, как правило, должны являться органы исполнительной власти субъектов Федерации. Важны также независимые исследования, инициированные гражданским обществом. Оптимальная периодичность исследований – проведение их ежегодно.

Полученная в результате проведения мониторингов информация, прежде всего, должна корреспондировать с реальными потребностями пожилых людей; она должна быть нацелена на ожидания конкретных пожилых людей в отношении принятия тех или иных управленческих решений, которые смогли бы обеспечить улучшение их жизни.

Органы власти должны быть обеспечены достоверной и полноценной информацией о распространении и масштабах социальных процессов и явлений, связанных с жизнедеятельностью пожилых людей, а также о социальных потребностях (во всем их многообразии) актуальных именно для пожилых людей.

Кроме того, результаты мониторинга должны стать базой для оценки эффективности деятельности социальных служб и удовлетворения социальных потребностей различных категорий пожилых людей, в том числе с учетом особенностей их территориального проживания (региональная специфика). Комплексная оценка этих показателей позволит объективизировать программно-целевое управление, включая разработку целевых программ модернизации социальной инфраструктуры, формированию социальных товаров и услуг рекреационно-досуговой сферы, сектора занятости, интересов пожилых людей.

Сведения о результатах мониторинга должны быть доступны широкой общественности. Власть должна инициировать активное обсуждение общественностью этих данных.

Рассматривая различные аспекты социального положения пожилых людей, следует итоговым оценочным критерием определить заключение – обеспечивает ли установленное социальное положение пожилого человека реальную возможность исполнения своих социальных функций, присущих членам социальной группы «пожилые люди». К таким социальным функциям следует относить: обеспечение преемственности поколений для сохранения культуры, исторически устойчивого круга социальных притязаний соответственно социальным нормам народов, наций, этносов и т.д.; сохранение «большой семьи» путем усиленного исполнения пожилыми людьми ролевых функций члена такой семьи; наставничество в разных сферах экономической и духовной жизни общества, государства, семьи и иных социальных организаций; передача знаний и опыта в различных профессиональных сферах науки и практики; исполнение предусмотренных действующим законодательством РФ обязанностей гражданина РФ соответственно возрастному статусу и пр.

Механизмы формирования системы социальной защиты пожилых людей в России должны включать следующие основные направления: организационные, социально-экономические и социально-правовые.

Организационные аспекты включают:

- создание структур, которые ориентированы на удовлетворение социальных потребностей пожилых людей;
- изучение социальных потребностей пожилых людей через обязательное проведение социологических исследований, через анализ наиболее значимых показателей социального положения пожилых людей с использованием адекватных технологий;
- создание приемлемых условий для проживания пожилых людей в открытом обществе;
- кадровое обеспечение деятельности социальных служб, которое включает обязательную базовую подготовку медицинских и социальных работников, осуществляющих уход за пожилыми людьми;
- создание специализированных школ для родственников, осуществляющих уход за пожилыми людьми в домашних условиях, где при участии работников здравоохранения и социального обеспечения родственники смогли бы овладеть принципами и навыками в соответствующих областях геронтологии, гериатрии, психогериатрии и ухода за престарелыми;
- организация специального стационарного социально-медицинского ухода для тех пожилых людей, которые неспособны к самостоятельному проживанию, с ориентацией на сохранение для них привычных условий жизни, включая ответственность общества по их имущественным и социальным интересам.

Социально-экономическое направление предполагает:

- создание экономического базиса пожилого человека, который должен быть заложен в трудоспособном возрасте;
- проведение целенаправленной политики государства, стимулирующей население осуществлять накопления в период трудовой деятельности;
- повышение уровня социальной защиты работников в процессе труда, так как базис старости складывается не только из материального благополучия, но и состояния здоровья;
- организация системы социальной защиты на уровне минимальных гарантий (гарантия реального прожиточного минимума) для тех пожилых людей, которые не смогли создать себе экономическую основу (пенсию) в период трудовой деятельности по разным причинам (инвалиды с детства, асоциальные элементы и др.) [4].

Социально-правовые аспекты направлены на:

- устранение противоречий и несоответствий, которые содержатся в действующем социальном законодательстве;
- уточнение полномочий между органами государственной власти РФ и органами государственной власти субъектов РФ в сфере социальной защиты, в частности, при передаче региональным и муниципальным органам власти государственных полномочий необходимо предусмотреть одновременную передачу средств для осуществления указанных полномочий;

- законодательное определение принципа адресности, а также реальных механизмов объективного выявления лиц имеющих право на получение социальной помощи. Это требует разработки типового алгоритма оценки нуждаемости человека в адресной социальной помощи. Данные типовые формы должны стать основанием для разработки региональных программ.
- введение обязательности экспертизы социальных законов с привлечением к этим процедурам общественных структур, представляющих интересы пожилых людей, такой подход следует рассматривать как элемент государственного и общественного управления;
- активное выявление работниками социальных служб пожилых людей, имеющих право на те или иные льготы и преимущества, оказание им необходимого содействия в оформлении соответствующих документов для реального использования своих льгот и преимуществ.

Использование данных направлений при формировании системы социальной защиты способно качественно повысить социальное положение пожилых людей в России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Итоговый отчет РАГС при Президенте РФ по НИОКР «Социальное положение пожилых людей в современной России» (Государственный контракт № 11051-2 от 21.10.2002 г., тема 11051-2).
2. Ракитский Б.В., Ракитская Г.Я. Трудовая демократия. Выпуск 44. Социальная защита и самозащита труда. Часть первая. Нормальное социальное положение и риски социального происхождения (Социальные риски). – М.: Институт перспектив и проблем страны. 2002.
3. Храпылина Л.П. Стратегическое планирование как приоритетная социальная технология решения социальных проблем населения. Серия Организация социального обеспечения. Пенсионное обеспечение. Вып. 11. М.: ЦБНТИ Министерство труда и социального развития РФ, 2001. – 31 с.
4. Якушев. Л.П. Социальная защита. Редакция журнала «Пенсия». М., 1998.
5. Яровицкий В.Б. Особенности психической адаптации в старческом возрасте. Материалы краевой научно-практической конференции «Социальное обслуживание граждан пожилого возраста: современное состояние, проблемы и пути их решения». Ставрополь, 2001.

КЛАССИФИКАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ МИРОВЫХ МОДЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА

КУЦУРИ Г.Н.

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л.Хетагурова, доктор экономических наук, профессор кафедры бухучета и аудита, e-mail: nimageo@mail.ru

В статье проведена классификация основных моделей банковского надзора и регулирования, принятых в мировой практике. За основу классификации приняты два признака, субъектный состав и источники информации. Выделяются пять основных моделей организации банковского надзора по субъектному составу и четыре модели по используемым источникам информации.

Ключевые слова: банковский надзор; банковское регулирование; мировая банковская система; структуре современного надзорного процесса; международные системы банковского надзора

Коды классификатора JEL: F 33, G 21

В мировой практике банковского надзора и регулирования в каждой стране или группе стран выработались свои инструменты банковского надзора, которые в совокупности образуют модель организации банковского надзора. Однако при всем разнообразии многие модели банковского надзора, на наш взгляд, имеют и общие черты. Результат изучения моделей организации банковского надзора во многом зависит от применяемой классификации. Поскольку в любой классификации результат зависит от применяемого критерия, то мы ограничились на двух наиболее важных с точки зрения исследуемой проблемы. Поэтому мы выбрали такие два критерия группировки, как субъектный состав и источники информации.

Таким образом, по субъектному составу можно выделить пять основных моделей организации банковского надзора: закрепление надзора за центральными банками; смешанная; закрепление надзора за независимыми специализированными органами; закрепление надзора за мегарегулятором; международная или наднациональная.

Первая модель основывается на законодательном закреплении за центральными банками исключительных полномочий в сфере регулирования и надзора банковской деятельности. Исторически эта модель была доминирующей, к настоящему времени она уже почти утратила свои господствующие позиции, однако по-прежнему востребована жизнью. Данная модель используется в Испании, Греции, Португалии и России.

При **второй (“смешанной”)** модели функции надзора и контроля выполняются специализированными органами при непосредственном участии центрального банка и министерства финансов. Классическим примером данной модели выступает организация банковского надзора в США. Роль центрального банка в США выполняет Федеральная резервная система, учрежденная в 1913г., которая по структуре и принципам управления весьма отличается от центральных банков других стран. Один из главных критериев, положенных в основу ее устройства, – учет интересов местных банковских кругов и недопущение чрезмерной централизации

управления. Деятельность и руководство банков США, зарегистрированных администрацией штата, обычно контролируется надзорными службами этого штата, но большинство банков подвергаются также, хотя и в ограниченных пределах, федеральному регулированию. Банки и финансовые институты в США могут иметь статус федеральных органов (называемых национальными банками) или органов штатов. Надзор за деятельностью финансовых институтов осуществляют следующие основные надзорные органы, между которыми имеется соглашение об исключении двойной работы:

- Совет управляющих ФРС;
- Федеральная корпорация страхования депозитов, осуществляющая страхование депозитов в банках и других кредитных институтах;
- Управление контролера денежного обращения - бюро министерства финансов, осуществляющее надзор за национальными банками;
- Управление по надзору за сберегательными учреждениями;
- Национальная ассоциация кредитных союзов (осуществляющая надзор за деятельностью кредитных союзов).

“Смешанная” модель используется также во Франции, Италии и Нидерландах. Однако в данном случае имеет место разделение надзора по двум направлениям, одно из которых - обеспечение устойчивости финансовых учреждений, второе - обеспечение корректности ведения бизнеса. Так, в частности, в Нидерландах надзором за всеми финансовыми институтами занимается Банк Нидерландов, а бизнес - надзором - Служба по финансовым рынкам (законодательно указанная структура оформлена в начале 2005 года).

Третья модель предусматривает осуществление надзора за банковской деятельностью при помощи независимых специализированных органов, в тесном взаимодействии с министерством финансов при участии центрального банка. Эта модель присуща банковским системам Канады, Великобритании, в меньшей степени - Австрии и Германии.

В частности, в Великобритании регулированием финансовых рынков занимается Управление финансовых услуг (УФУ) — независимая неправительственная организация, наделенная полномочиями Актом о финансовых услугах и рынках 2000 года. Комментируя опыт этой страны, хотелось бы отметить, что реформа финансового надзора, инициированная в 1997 году, была рассчитана на длительный период времени и продолжается до сего дня (2; 47). Так, в мае 1997 года министр финансов Великобритании объявил о начале реформы регулирования финансовых рынков и учреждении нового регулятора. Реформа предполагала слияние банковского надзора с регулированием инвестиционных услуг под эгидой Комитета по ценным бумагам и инвестициям. В дальнейшем новое ведомство и получило наименование Управления финансовых услуг. Первый этап реформы завершился в июне 1998 года, когда УФУ было наделено функциями банковского надзора, перешедшими ему от Банка Англии.

В задачи УФУ входит оказание помощи Банку Англии и Министерству финансов страны в обеспечении стабильности и доверия на финансовых рынках, повышение осведомленности инвесторов о рисках, с которыми связано использование различных финансовых продуктов, защита интересов потребителей и снижение преступности в финансовой сфере, включая борьбу с отмыванием денег. При этом акцент делается на документарный надзор.

Одним из основополагающих принципов в деятельности УФУ является создание равных условий для всех участников финансового рынка и ликвидация препятствий в международной конкуренции. Названные цели служат своеобразным мерилем эффективности работы УФУ, определяют пределы ответственности этого надзорного органа. В выборе мер воздействия на поднадзорные институты УФУ исходит из того, во что они обойдутся, и будет ли достигнут желаемый результат. УФУ контролирует допуск банковских учреждений на финансовые рынки с учетом защиты интересов потенциальных потребителей.

Кроме того, на основании закона УФУ уполномочено пресекать манипулирование на финансовых рынках. В октябре 2004 года, следуя решению Казначейства, УФУ приступило к регулированию ипотечного кредитования, а в январе 2005 года (на основании Директивы о страховом посредничестве) — к регулированию общего страхования.

Деятельность УФУ полностью финансируется за счет участников рынков — поднадзорных организаций. Казначейство назначает Совет УФУ, представленный председателем, старшим исполнительным директором, исполнительными и неисполнительными директорами. Совет определяет общую стратегию, но текущее управление входит в компетенцию исполнительного органа. УФУ подотчетно Министерству финансов, а также парламенту. Взаимодействие между УФУ, Банком Англии и министерством финансов (казначейством) координируется в рамках постоянно действующего Комитета по финансовой стабильности.

В отличие от Великобритании, в части организации банковского надзора, в Германии за центральным банком страны (Бундесбанк) сохранено участие в надзорном процессе. С 2002 года основные функции по надзору за банками в Германии возложены на единый орган финансового надзора - Федеральное ведомство надзора за финансовыми услугами (БАФИН), которое осуществляет надзор за деятельностью коммерческих банков во взаимодействии с Бундесбанком в соответствии с заключенным между ними договором о сферах деятельности и ответственности.

В настоящее время БАФИН контролирует около 2400 кредитных учреждений, приблизительно около 800 финансовых учреждений и приблизительно 700 страховых компаний. Главными задачами БАФИНа является гарантирование платежеспособности этих организаций, а также защита клиентов и инвесторов. БАФИН объединило также задачи бывших федеральных органов надзора — Федерального ведомства надзора за кредитной системой и систему страхования, и торговлю ценными бумагами. В результате, государственный надзор за кредитными институтами, учреждениями по оказанию финансовых услуг и страховыми компаниями охватывает весь финансовый рынок.

Бундесбанк занимается оперативной надзорной деятельностью. Оба ведомства договорились, что Бундесбанк в ходе текущего надзора по-прежнему будет собирать, анализировать и оценивать годовые балансы

банков, аудиторские заключения и другие предусмотренные законом формы отчетности, а также проводить встречи с представителями банков. Частью текущего надзора станут проверки Бундесбанком обеспеченности кредитных институтов собственным капиталом и качества управления рисками, значение которых повысится после вступления в силу нового Базельского Соглашения (Базеля II). В отдельных случаях БАФИН будет проводить подобные проверки силами собственных сотрудников. Предусмотрено также проведение инспекционных проверок объединенными силами обоих ведомств. БАФИН не может напрямую вмешиваться в текущие операции банка, но обладает правом требовать соблюдения кредитного законодательства, которое предусматривает денежные штрафы за нарушение установленных правил. В ряде случаев предусмотрена и уголовная ответственность.

Четвертая модель объединяет страны, принявшие законодательные решения о создании мегарегулятора на рынке финансовых услуг. Создание единого регулятора финансовых рынков оправдывается единством предмета регулирования и контроля, тем, что в основании любой финансовой услуги и деятельности по ее оказанию лежат тождественные друг другу признаки, кем бы такая услуга ни оказывалась (банками, инвестиционными фондами, брокерами), и в чем бы она не заключалась.

Любые финансовые услуги в своем основании имеют одну и ту же идею привлечения чужих денежных средств и управления ими с целью доставления материальных выгод инвестору, пайщику, вкладчику, так и управляющему.

Впервые единые органы финансового надзора появились в Норвегии в 1986 году. За ней, в 1988 году, последовали Исландия и Дания. В 1991 году в этот процесс включилась - Швеция, в 1997-ом - Великобритания, а в 2002-ом - Австрия и Германия. Накануне вступления в ЕС аналогичная реформа финансового надзора произошла в Эстонии, Латвии, Венгрии и на Мальте. В Азии универсальные надзорные органы созданы в Японии, Китае, Казахстане, Южной Корее, Сингапуре и ряде других стран.

Согласно обзору Мирового банка (1; 143), к концу 2002 года, по крайней мере, 46 стран приняли так называемую модель единого или интегрированного надзора, либо путем организации мегарегулятора для всего финансового сектора, либо путем централизации в одном агентстве полномочий по надзору, по крайней мере, за двумя основными финансовыми посредниками.

Почти во всех этих странах функции надзора отделены от центральных банков. Исключениями являются Сингапур, в котором полномочия мегарегулятора закреплены за центральным банком, и Ирландия, где мегарегулятор создан на базе автономного подразделения центрального банка.

Пятая модель: международная или наднациональная. Осуществляют Банк международных расчетов (БМР) со штаб-квартирой в Швейцарии и Европейский союз (ЕС), издающий Директивы, которые оказывают значительное влияние на финансовые рынки государств-членов.

Указанная модель организации банковского надзора сформировалась, вследствие того, что деятельность банков с каждым годом все больше выходит за рамки отдельно взятой страны и принимает глобальный характер, что повлекло необходимость в конвергенции (упорядочении) национальных норм, положений и нормативных актов. Это создает возможность поддерживать "единые правила ведения игры" для всех участников рынка - конкурентов, стимулировать интеграцию финансовых рынков.

С точки зрения используемых источников информации мы различаем 4 модели надзора, которые базируются на:

- анализе материалов внешнего аудита банка (Германия, Великобритания);
- выездных проверках банков сотрудниками органов банковского надзора (США, Италия, Франция, Япония);
- использовании материалов, как собственного выездного контроля, так и внешнего аудита (Канада);
- установлении жестких требований к публикуемой отчетности или так называемая модель "рыночной дисциплины" (впервые введена в Новой Зеландии).

Особый интерес для России представляет собой **модель на основе данных внешних аудиторов**, поскольку статьей 73 Федерального закона "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" предусмотрена возможность привлечения аудиторских организаций к проведению проверок.

При таком надзоре от банков требуется проведение аудита один раз в полгода или раз в год. В некоторых случаях инспекторы проводят встречи с аудиторами или руководством банка. Такой способ ведения надзора подразумевает, что аудиторы при обнаружении серьезных проблем у банка или нарушении им банковского законодательства, немедленно проинформируют органы надзора. Определяющим моментом в данной модели является возможность у надзорного органа влиять на выбор банком аудиторов, а также установленная законом периодичность проведения аудиторских проверок два раза в год. Обычно банк имеет возможность выбирать аудитора из списка утвержденного органами надзора и информировать их при смене аудитора. Во всяком случае, органы надзора имеют возможность отстранить аудиторов или аннулировать результаты аудита в том случае, если результаты неудовлетворительные. Представителями такой модели надзора являются Великобритания и Германия. Великобритания вообще не имеет инспекторов, работающих на постоянной основе, однако Банк Англии обязательно проводит периодическое выездное инспектирование банков с целью оценить определенные сферы деятельности банка или возникшие проблемы. В Германии органы надзора уполномочены проводить выездное инспектирование банков, однако проводят его крайне редко, в основном, работая с материалами внешних аудиторов.

Используя **выездную модель надзора** в США, Италии, Франции и Японии перед ревизорами ставятся примерно одинаковые задачи оценки:

- адекватности капитала;
- качества активов;
- качества менеджмента;
- уровня доходности и ликвидности.

Инспекторы при проведении выездных проверок изучают банковскую документацию, проводят встречи с персоналом банка для того, чтобы получить более широкое представление о системе проведения операций и управления. Также они изучают материалы внутреннего и внешнего аудита. Обобщая полученную информацию, они оценивают общее состояние объекта проверки. При оценке учреждения в этих странах используется структурированная рейтинговая система. Частота таких проверок в этих странах варьируется. В США комплексное обследование банков проводится каждые 12-18 месяцев, в Японии - один раз в два года, в Италии - один раз в шесть или семь лет. Во Франции частота зависит от размера и состояния банковского учреждения, так небольшие банки проверяются один раз в четыре или пять лет, банки, имеющие нестабильное состояние могут проверяться ежегодно. Для этих четырех стран характерно, что проверки на местах обязательно проводятся при выявлении значительных проблем.

Третья модель основана на совмещении результатов выездного контроля регулирующего органа с данными внешнего аудита. Такая модель традиционно применяется в Канаде.

Появление **четвертой модели** связано с повышением требований к транспарентности кредитных институтов и органов банковского надзора. В этом аспекте целесообразно исследование зарубежного опыта, связанного с применением **модели на основе требования публичности работы банковского учреждения**. Эта модель банковского надзора имеет два названия: "публичной отчетности" или "рыночной дисциплины", которые подразумевают жесткие требования к обязательному опубликованию определенной информации о работе банка. Новая Зеландия перешла на подобную модель надзора в 1996 году, поэтому говорить о ее надежности еще трудно. При этом необходимо помнить о специфичности банковской системы Новой Зеландии, так как все крупные банки в Новой Зеландии находятся в иностранном владении и их деятельность, включая иностранные отделения, является предметом надзора в стране, где эти банки зарегистрированы. Проведенное нами исследование моделей банковского надзора и предложенная их классификация позволяют, на наш взгляд, наиболее четко представить институциональную структуру современного надзорного процесса и определить возможности творческого использования мирового опыта при совершенствовании отечественной системы банковского регулирования.

Таким образом, в мире существуют различные модели ведения надзора за банками и всем финансовым сектором, однако, ни одна из моделей не может рассматриваться как теоретически предпочтительная или оптимальная. Каждая страна должна выбирать модель, которая будет подходить ей с экономической и политической точек зрения, соответствовать финансовой структуре этой страны, эффективна и действенна. Как показали события банковского кризиса 2007 года и последовавшего за ним мирового финансового кризиса 2008 года, а также учитывая современные темпы развития, как банковской индустрии, так и сопряженных с ней областей, можно говорить о том, что система банковского надзора во всем мире находится в состоянии непрерывного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мартинес Хосе де Луна, Роуз Томас А. Международный обзор интегрированного надзора за финансовым сектором, Рабочий документ Мирового банка, посвященный политическим исследованиям № 3096, июль, 2003.
2. Поздышев В. Международная практика банковского надзора – курс на повышение эффективности, - журнал «Аналитический банковский журнал», №9, 2005г.

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ РАЗНОМАСШТАБНЫХ ФОРМ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИТЫХ СТРАН

САВЧЕНКО Л.А.

ФГОУ ВПО «Южный федеральный университет», Новошахтинский филиал преподаватель,
e-mail: peremena60@mail.ru

Об особенностях развития форм предпринимательской деятельности (крупного, среднего и малого бизнеса) и их взаимосвязях. Анализ деятельности малых предприятий в условиях конкурентной среды.

Ключевые слова: взаимодействие форм бизнеса; малый бизнес; средний бизнес; крупный бизнес

Коды классификатора JEL: M 21

Важным условием достижения нового качества российской экономики, решения неотложных социальных проблем является модернизация экономики на основе сочетания, взаимодействия и развития разномасштабных форм предпринимательской деятельности - малого, среднего и крупного предпринимательства, создания условий для возникновения новых малых предприятий, трансформации малого предпринимательства в среднее, расширение сферы функционирования среднего предпринимательства и появления новых крупных национальных компаний.

Несмотря на то, что взаимодействие малого, среднего и крупного предпринимательства формируется и реализуется при наличии взаимных интересов и единых целей, в настоящее время в российской экономике не сложилось оптимальное соотношение между разномасштабными формами предпринимательства.

В рыночных условиях спрос определяет все параметры производства - объемы, ассортимент, качество. При этом затраты, качество, обновление ассортимента, а также доведение продукции до потребителей во

многим зависят от взаимосвязей малого и крупного бизнеса. Поэтому в структуре национальных экономик развитых стран постоянно увеличивается доля малых и средних предприятий, совершенствуются механизмы их взаимодействия с крупными корпорациями, вынужденными адекватно реагировать на глобальную дифференциацию рынков и возрастающую индивидуализацию потребительского спроса в эпоху постиндустриального развития.

Малые и средние предприятия в ЕС привлекаются крупным бизнесом в основном как субпоставщики и субподрядчики различных уровней,

провайдеры специализированных услуг (ремонт, наладка, информатика, дизайн, маркетинг, консультирование, обслуживание социальной сферы и т.д.), пилотные предприятия по освоению новой техники.

Их отношения при этом остаются, как правило, договорными. Малые предприятия не становятся дочерними. Такие связи закрепляются благодаря тому, что по законодательству ЕС крупные предприятия не имеют права на владение более 25% капитала мелких и средних фирм, претендующих на государственную поддержку, во избежание присвоения крупным бизнесом льгот, предоставляемых государством мелкому бизнесу. Кроме того, в ряде стран закон обязывает крупные фирмы, выполняющие государственные заказы, передавать до 20% их объема независимым мелким и средним фирмам как субподрядчикам, субпоставщикам, консультантам, инспекторам.

Государственная поддержка малому и среднему бизнесу может оказываться из бюджетов любого уровня и во всех секторах хозяйства (кроме угледобычи, черной металлургии, сельского хозяйства, рыболовства и судостроения, где действуют специальные схемы), но лишь по проектам стоимостью до 25 млн. евро и в объеме до 15 млн. евро. Содействие может иметь форму налоговых, амортизационных, кредитных, инвестиционных, консультативных, инфраструктурных, тарифных и иных субвенций, способствующих увеличению как основного капитала, так и в иных активов фирм-бенефициаров (земли, приобретения технологии, подвижного состава и т.д.). Предоставляемый "грант-элемент" поддержки (т.е. чистые субсидии) не может превышать 15% стоимости проекта для малых и 7,5% для средних фирм.

В странах Евросоюза качественно новый уровень взаимодействия большого и малого бизнеса обеспечивает создание региональных центров поддержки малого бизнеса. Здесь консолидируются усилия практических всех сторон, заинтересованных в успешной работе малых предприятий и увеличении их числа. Центральные и региональные органы власти заинтересованы в повышении занятости населения и росте поступления налогов от малого бизнеса, а крупные компании - в наиболее полном использовании потенциальных возможностей малых предприятий для решения своих корпоративных задач.

Партнерами малых предприятий могут быть не только крупные компании производственного профиля, ими могут стать, например, высшие учебные заведения. В этом случае решаются две важные задачи: во-первых, появляется возможность осуществлять на коммерческой основе профессиональную переподготовку специалистов или повышение их квалификации; во-вторых, эффективно использовать потенциал вузов. Причем, интересы вузов прослеживаются в процессе решения обеих задач, поскольку появляется возможность создавать свой малый бизнес выпускникам, преподавателям и научным сотрудникам. Именно они воплощают теоретические разработки в конкретные технологии и изделия, представляющие интерес для крупных компаний, способных организовать серийное производство или масштабное внедрение результатов работы малых предприятий. Вместе с тем, такое сотрудничество помогает малым предприятиям устанавливать контакты с крупными фирмами, пользуясь своей известностью в деловых кругах.

Развитие малых и средних предприятий и их "интернационализация" - выход на внешние рынки в Италии осуществляется в рамках экономической модели "промышленных округов". В промышленных округах (ПО) довольно часто средние и малые фирмы сосредоточиваются вокруг крупной ведущей фирмы, которая снабжает их заказами и содействует выходу на другие рынки.

Промышленными округами в Италии называют однородные "местные производственные системы", характеризующиеся высокой концентрацией промышленных предприятий. Концентрация промышленных округов определяется отношением количества предприятий к населению данного района, являющихся в основном мелкими или средними и имеющих высокую специализацию производства. Показателем специализации является отношение между занятыми в данной отрасли и общим числом занятых в обрабатывающей промышленности. Названные выше особенности, в сочетании с некоторыми другими признаками, позволяют обозначить границы ПО на территориальном уровне, совпадающие, как правило, с границами одной или нескольких итальянских коммун. Необходимость соответствия все более строгим стандартам качества и надежности заставила фирмы, составляющие промышленные округа, занимать на рынке конкретные "ниши". Предприятия, входящие в промышленные округа, являются, как правило, малыми или средними сохраняющими традиции ремесленного производства. Практически во всех случаях эти фирмы представляют собой частный семейный бизнес с семейным капиталом, причем производство "географически" расположено поблизости от местожительства "главы семейства".

Либерализация рынков и усиление конкуренции в национальном и международном масштабах оказали большое влияние на изменение структуры и взаимосвязей в рамках промышленных округов. Крупные фирмы, представляющие признанные торговые марки, сочили целесообразным вывести часть своего производства в существующие промышленные округа и вошли в новые ПО для создания инновационных продуктов и технологий, прежде всего, через укрепление сети субподрядчиков на территориях, уже отмеченных конкретной производственной специализацией.

Отношения между заказчиками и субподрядчиками формируются, с одной стороны, как сотрудничество на техническом уровне, а с другой как "конкуренция" на коммерческом уровне. Что касается технического сотрудничества, то субподрядчики дают свои клиентам рекомендации по повышению качества полуфабрикатов на последующих стадиях обработки. Новые разработки в рамках ПО осуществляются постоянно благодаря высокой конкуренции между предприятиями.

Для удовлетворения потребностей в высококвалифицированной рабочей силе ПО установили тесные связи со специализированными центрами подготовки специалистов, университетами, “технологическими парками” и исследовательскими центрами, расположенными на их территории.

Качество выпускаемой продукции является жизненно важным условием существования предприятий ПО и достигается благодаря способности сочетать традиционные производственные механизмы с привлечением специалистов высочайшей квалификации и использованием самых передовых технологий. В последнее время другие страны используют итальянский опыт по созданию промышленных округов.

В России, учитывая ее отдаленность от Италии, ближайшей задачей могли бы стать, прежде всего, разработка технико-экономического обоснования производственного округа в конкретно выбранной географической зоне (вместо непосредственного перевода в страну производства одного из итальянских ПО), определение механизмов финансовой поддержки малым и средним предприятиям, а также принципов и механизмов возможного льготного налогообложения со стороны российских государственных органов, оказания консультационной помощи по реальному взаимодействию фирм, “ноу-хау” и т.д., которые при этом по многим вопросам остаются коммерческими конкурентами.

Финляндия весьма эффективно использует интернационализацию рынка технологий, капитала и труда, являя собой уникальный образец бережного сохранения традиций и умения освоить инновационную культуру как стратегический ресурс развития в XXI веке. Динамичное развитие экономики Финляндии опиралось на эффективное взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса. Для этих целей создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Разработанные и реализуемые финансовые инструменты этой поддержки – гарантирование, микрокредитование, венчурное финансирование, являются примером пионерных решений. Еще одним результатом глобализации по-фински стало превращение малых городов и деревень в инновационные бизнес-инкубаторы.

Объединение интересов крупного, среднего и малого финского бизнеса осуществляется через укрепление экономического и инновационного потенциала местных, локальных рынков, способствуя росту благосостояния людей и авторитета страны в мире. Честность и прозрачность – определяющие черты нравственного предпринимательства – являются составляющими не только человеческого бытия, но и правил ведения бизнеса в Финляндии.

Принципиально важная особенность Венгрии – стремление рассматривать перспективы и задачи развития малого предпринимательства не столько в контексте его собственных проблем, сколько в связи с общей системой целей и приоритетов развития национальной экономики на среднесрочную перспективу. С самого начала реформ в Венгрии упор был сделан на привлечение иностранных инвестиций. Это позволило оздоровить и адаптировать к условиям рынка значительное число крупных предприятий страны, сохранить кадровый потенциал, сделать существенный шаг в направлении хозяйственного сближения со странами ЕС.

Большой удельный вес в этом инвестиционном потоке играли так называемые “greenfield investments” (“инвестиции с нуля”), то есть прямые инвестиции в создание совершенно новых предприятий, которые уже в процессе строительства и тем более эксплуатации постоянно “обрастают” сетью смежных, преимущественно малых и средних предприятий – субподрядчиков, реализаторов-трейдеров, сервисных компаний и пр. Венгрии удалось сохранить свою притягательность как важного узла транспортных коммуникаций в центре Европы. Это позволяет поддерживать высокие показатели занятости и реальных доходов населения. Однако, даже на фоне позитивных тенденций – устойчивого роста количественных и качественных показателей функционирования среды малого предпринимательства, в стране постоянно принимаются меры по совершенствованию форм и инструментов государственной поддержки малого бизнеса.

Анализ общей стратегии экономических реформ в Венгрии показывает, что роль малых предприятий в венгерской экономике обуславливают два определяющих фактора: разнообразие видов интеграции малого бизнеса в большие хозяйственно-кооперационные системы при лидерстве крупных предприятий высокого технологического уровня (“кластерная система”); устойчивая динамика жизненного уровня населения, роста количественных и качественных показателей его потребления, создающего особые ниши для малых предприятий, причем даже тогда, когда их теснят крупные. Обобщая изложенное, отметим тенденцию к увеличению числа малых предприятий. Поэтому правомерно утверждать, что сегодня одновременно с укреплением позиций верхушки монополистического капитала в экономике стран Запада наметился процесс возрастания значения малых и средних фирм в ряде областей как материальной, так и нематериальной сферы производства.

Доля крупнейших компаний в выпуске продукции, инвестициях, обороте и других показателях многих отраслей остается стабильной или даже несколько снижается. Установился баланс между малым и средним бизнесом. Для предпринимательства всё более важной становится быстрая, гибкая, инновационная адаптация внутренней среды и внешних взаимосвязей фирм к возрастающей неопределённости хозяйственной среды. Предприниматели всё чаще осознают необходимость использовать не только преимущества специализации, особую атмосферу творчества и заинтересованности, традиционно царящую в малых фирмах, но и возможности, которые открываются при производственной кооперации: экономия на масштабах, совместные научно-исследовательские разработки, разделение риска. Преимущество малых предприятий состоит в том, что многие из них оказались более приспособленными, чем крупные компании, к условиям развития в кризисные периоды для экономик Запада. Крупные фирмы не столь чувствительно и быстро реагируют на изменения в экономике. Малые предприятия стали индикатором общего состояния дел в экономике. Они наиболее чутко реагируют на изменение хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в отраслях. В условиях ухудшения воспроизводства крупные компании находят «отдушину» в виде экспорта капитала. Малые фирмы, как правило, не имеют такой возможности. Это вынуждает интенсивно пересматривать свою производственную и сбытовую деятельность. Развитие малых предприятий при преодолении кризиса служит важным средством оздоровления экономики.

Особого внимания заслуживают показатели удельного веса малого производства в ВВП и численности занятых в общем их количестве, в виду того, что доля малого бизнеса в ВВП имеет другое наполнение

и содержание по сравнению с крупными и средними предприятиями, занятые в нем играют совсем иную роль в экономике любой развитой страны, чем трудовые коллективы крупного и массового производства. В названных и других развитых странах малый бизнес в значительной части представляет резервную армию труда для среднего и крупного бизнеса, будет оправданным учитывать суммарное количество безработных и занятых в малом бизнесе как совокупный трудовой ресурс для экономики.

Малый бизнес положительно воздействует на инновационную конкуренцию и развитие среднего и крупного производства на обновленной технической основе. Такое происходит в результате собственных удачных технологических находок и даже открытий, позволяющих крупным корпорациям, способным приобрести и применить их в массовом производстве, обновлять выпускаемую ими продукцию, расширять ее ассортимент, создавать принципиально новые предприятия. Инновационные малые предприятия могут стать совладельцами крупных производств. Собственное первоначально малое дело позволяет некоторым одаренным изобретателям и хозяйственникам лучше утвердить и защитить право первооткрывателя, сохранить творческую индивидуальность и независимость, подготавливая новую нишу в массовом производстве и потреблении. Возможность начать с малого свой бизнес создает для них надежную стартовую площадку, притом, что производственный истеблишмент крупного бизнеса очень доверяет отлично зарекомендовавшим себя профессионалам.

В целом же соотношение и взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса сложились как иерархическая пирамидальная система, инновационные возможности которой возрастают снизу вверх и являются стержнем ее развития в интеллектуально насыщенной конкурентной среде.

Поэтому необходимо содействовать максимальному увеличению числа малых предприятий в производственной сфере, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, творчески использовать соответствующий зарубежный опыт. Поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

В России сделаны лишь первые шаги в создании производственной кооперации разномасштабных субъектов предпринимательской деятельности в целях рационализации и большей эффективности производства, которая позволила бы в свою очередь мобилизовать экономический и научно-технический потенциал малого и среднего бизнеса для выполнения государственных, научно-технических программ, удовлетворить потребности в частнопредпринимательской производственной кооперации и специализации, обеспечить более или менее равные возможности при распределении государственного заказа.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопросы экономики. 2002. №7. С. 109-118.
2. Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства // Вопросы экономики. 1999. №12. С. 66-78.
3. Ватрин Х. Социальная рыночная экономика – основные идеи и их влияние на экономическую политику Германии // Социальное рыночное хозяйство: Теория и этика экономического порядка в России и Германии. СПб.: Экономическая школа, 1999.
4. Чепуренко А.Ю., Авилова А.В. Малый бизнес в СНГ и Восточной Европе: трудности роста (середина – вторая половина 90-х гг.). М.: РНИСиНП, 1998. С. 77-166.
5. Thesis: Теория и история экономических и социальных институтов и систем: Альманах. [М. 2004-2008]. URL :<http://www.hse.ru/science/igiti/thesis.shtml> (дата обращения 16.12.08).

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РИСКОВЫХ СИТУАЦИЙ

САВЧЕНКО Т.Г.

Государственное образовательное учреждение высшего и профессионального образования
«Ростовский государственный строительный университет» (РГСУ), кафедра «Бухгалтерского учета и Аудита»,
старший преподаватель, 344022, Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

В статье представлена методика учетно-аналитического обеспечения управления рисками для трех укрупненных групп рисков (финансового, операционного и стратегического). Предложенная методика содержит восемь основных разделов: принципы, идентификации хозяйственных ситуаций, взаимосвязь показателей отчетности и основных хозяйственных рисков, отражение рисков в соответствующих аналитических системах, базовые показатели влияния рисков, определение степени привлекательности рисков в зависимости от показателей учетно-аналитического обеспечения управления рисками.

Ключевые слова: риск; методика учетно-аналитического обеспечения управления рисковыми ситуациями; идентификация экономических ситуаций

Коды классификатора JEL: D 81

Идея системного обеспечения экономической безопасности, устойчивого развития микро- и макроэкономики в условиях риска и неопределенности волнует менеджеров, экономистов и бухгалтеров с момента возникновения рыночной экономики, и она особенно актуальна в современных условиях, когда рыночная

экономика приняла глобальный характер, и переливы труда, товаров и капиталов между странами исчисляются триллионами долларов.

В современных условиях оперативная, тактическая и стратегическая деятельность предприятия происходит в сложной экономической ситуации, которая характеризуется тремя комплексными факторами:

- определенной ситуацией, когда результаты известны и вероятность их наступления тоже; такая ситуация скорее исключение из правил и составляет 15-20% всех экономических ситуаций;
- рискованные ситуации, когда результат прогнозируем, но его наступление носит многовариантный характер, которым необходимо управлять; такие ситуации составляют 50-70% в экономической жизни предприятий, и он весьма варьируется по странам;
- неопределенные ситуации, когда результат невозможно точно прогнозировать, а вероятность его наступления тем более неопределенна; такая ситуация составляет от 10 до 35% и особенно велика в развивающихся экономиках.

Все это ставит в области учета, анализа и аудита перед менеджерами и экономистами три основные проблемы:

- учетно-аналитическое обеспечение рискованных ситуаций в целях их прогнозирования и организации контроля;
- разработка методики финансового, управленческого и стратегического учета, анализа и контроля рискованными ситуациями, резервами и резервной системой предприятия в целом;
- организация управления рискованными ситуациями: разделение финансовых рисков, разделение операционных рисков, разделение стратегических рисков.

Десятки проведенных опросов среди менеджеров крупных, средних и мелких предприятий приводят почти к однозначному выводу, что этим процессом необходимо управлять (80–100% опрошенных), и часть приходит к выводу, что этот процесс необходимо проверить на базе договоров со специализированными организациями и, в первую очередь, аутсорсинговыми (15–20% опрошенных).

Все это ставит проблему разработки и использования учетно-аналитического обеспечения рискованных ситуаций.

При разработке методики учетно-аналитического обеспечения управления рискованными ситуациями автор исходила из следующих основных положений.

1. Рыночным условиям всегда сопутствует риск в условиях определенности и неопределенности, и этим процессом необходимо управлять на базе рыночного механизма.

2. В течение нескольких столетий известны основные способы, с помощью которых менеджеры справляются или, по крайней мере, пытаются справиться с риском: различные способы самострахования, предупреждения, предупреждения и передачи риска и интенсивности их использования.

3. В процессе создания и использования механизма учетно-аналитического обеспечения рискованных ситуаций в комплексе с определенными и неопределенными ситуациями, необходимо принимать во внимание развитие нестабильности по следующим параметрам:

- известность события (например, - экстраполируемые, прерывистые и новые);
- будущие изменения (повторяющиеся, прогнозируемые, предсказуемые, непредсказуемые);
- шкала нестабильности (определенная градация нестабильности);
- степень влияния на предприятие (на его стоимость, финансовые результаты, рыночные ниши, перспективы роста и т.д.).

Учетно-аналитическое обеспечение управления рисками направлено на разделение бизнес-риска, то есть риска, зависящего от деятельности компании и других видов риска, которые в основном не зависят от деятельности предприятия, но их надо прогнозировать, тем более что на 80% успешность работы предприятия зависит от внешних условий, а на 20% от внутренних. (хотя такое деление и является условным).

Тем не менее, бизнес-риск определяется риском продукции, работ и услуг, макроэкономическим риском, в основном связанным с изменением рыночной ниши предприятия по сравнению с конкурентами и технологическим риском, определяемым интенсивностью внедрения инноваций. Другие риски весьма многообразны и связаны с неблагоприятными событиями (юридический риск, риск ущерба деловой репутации, риск стихийного бедствия, политический риск) и финансовым риском (рыночный, кредитный, ликвидности, финансового состояния, операционный и др.).

При этом бизнес-риск является объектом в основном управленческого учета, финансовый – финансового учета, а риск неблагоприятных событий и часть финансовых – объектом стратегического учета, хотя четкие границы между учетно-аналитическим обеспечением этих видов учета трудно установить. В целом риск функционирования предприятия должен учитывать неопределенность, которая характеризуется альтернативами: оценка проектов, оценка событий, оценка ситуаций, оценка портфеля проектов, оценка пула, оценка предприятия и т.д. В процессе создания информационного учетно-аналитического обеспечения рискованных ситуаций целесообразно использовать матрицу реагирования на риск, которая позволяет коррелировать стоимость управления риском. Следует учитывать возможность определения, идентификации и оценки основных субъективных и объективных факторов, влияющих на уровень субъективных и объективных факторов риска на базе использования инструментов бухгалтерского и финансового инжиниринга. В качестве инструментов бухгалтерского инжиниринга может быть использована система производных балансовых отчетов (интегрированного риска, хеджированных, ситуационных и др.). Переход российской экономики на интенсивное использование научно-технического фактора, инновационных достижений, в сфере которых Россия обладает 5-6 макротехнологиями, каждая из которых позволяет заработать на международном рынке от 10 до 50 млрд. долларов. [2, с. 589]. Требуется оценки и создания системы учетно-аналитического обеспечения и многих специфических рисков (ипотечного кредитования жилищного строительства, использования системы государственных и частных гарантий, рисков и т.д.) для обеспечения механизма управления самыми разнообразными проектами.

Формируя учетно-аналитическое обеспечение управления рисками, необходимо иметь информацию по уровню риска на отдельные ценные бумаги, риски деятельности отдельных предприятий, отраслевые риски. Отсюда, учетно-аналитическое обеспечение управления рисковыми ситуациями в рамках финансового, управленческого и стратегического учета должно обеспечивать предприятие информацией о линии риска ценных бумаг, котирующихся на российских и международных фондовых биржах.

Необходимо учитывать, что риск как таковой имеет определенную степень вероятности, размеры получения прибыли и возможные потери, которые должны быть получены по данным учетно-аналитического обеспечения. Система основных факторов, влияющих на уровень рисков использования ресурсов предприятия, необходимо увязывать с инструментами и способами анализа рисков (анализ чувствительности, мониторинг, использование бухгалтерского инжиниринга) и системой агрегированных и дезагрегированных показателей (чистые активы и чистые пассивы).

Исходя из этих положений, автором разработана и апробирована методика учетно-аналитического обеспечения управления рисками.

Методика учетно-аналитического обеспечения управления рисками построена на использовании укрупненных групп риска, идентифицируемых, отражаемых, анализируемых и контролируемых учетно-аналитическими показателями соответствующих видов учета и анализа. При такой постановке и решении проблемы учетно-аналитического обеспечения управления рисками они подразделяются на три группы:

I группа: финансовые риски (идентифицируемые и отражаемые в системе финансового учета, анализа и контроля);

II группа: операционные риски (идентифицируемые и отражаемые в системе управленческого учета, анализа и контроля);

III группа: стратегические риски (идентифицируемые и отражаемые в системе стратегического учета, анализа и контроля).

Методика сформирована семью основными разделами: идентификация хозяйственных ситуаций; идентификация рисков в системе бухгалтерского учета и отчетности; взаимосвязь показателей отчетности и основных хозяйственных рисков; отражение рисков в соответствующих системах учета; анализ рисков в соответствующих аналитических системах; базовые показатели оценки влияния рисков; определение степени привлекательности рисков в зависимости от показателей учетно-аналитического обеспечения управления рисками.

Первый раздел методики учетно-аналитического обеспечения управления рисками ориентирован на использование основополагающего принципа постоянно действующего предприятия. Основополагающий принцип сводится к тому, что рыночная рискованная стоимость активов предприятия должна быть равна рыночной стоимости организации собственности, кредиторов, налоговых органов на эти активы, то есть обеспечение наличия чистых активов с учетом комплекса рискованных операций. Отсюда вытекает, что основным оценочным показателем учетно-аналитического обеспечения управления рисковыми операциями выступают: чистые активы в реальных оценках (рыночная, справедливая, залоговая); чистые пассивы в реальной стоимости (рыночной, справедливой, залоговой).

Принцип постоянно действующего предприятия включает последовательное использование учетной политики, временной определенности фактов хозяйственной деятельности, соответствия доходов и расходов, осмотрительности, имущественной обособленности, импартитета.

Реализация принципа постоянно действующего предприятия обеспечивается соблюдением его последствий:

- последовательность учетной политики в отношении всех видов деятельности, то есть учетная политика по основной деятельности должна коррелироваться с учетной политикой по другим видам деятельности в финансовом, управленческом и стратегическом учете;
- временная определенность фактов хозяйственной деятельности сводится к тому, что доходы, расходы и результаты определяются по каждому виду деятельности по соизмеримым отрезкам времени, сегментам деятельности и временным горизонтам (инвестиционная деятельность, реорганизационная деятельность, доверительное управление собственностью и др.);
- соответствие доходов расходам должно соизмеряться по каждому виду деятельности (основная, капитальные вложения, доверительное управление собственностью, внешнее управление, реорганизационная деятельность, инвестиционная, совместная деятельность);
- принцип осмотрительности сводится к созданию резервов и формированию резервной системы предприятия, и ее соизмерение с рискованными ситуациями;
- принцип имущественной обособленности в контексте определения рискованных ситуаций требует определения показателей чистых активов и чистых пассивов по центрам возникновения затрат, центрам ответственности, сегментам деятельности и др.;
- принцип импартитета построен на приоритете отражения убытков по сравнению с прибылями.

Второй раздел методики сформирован идентификацией экономических ситуаций, которые делятся на три группы: ситуации, носящие определенный характер, которые выражаются транспортностью и релевантностью; рискованные ситуации, которым присуща многовариантная транспортность и релевантность; неопределенные ситуации, характеризующиеся частичной транспортностью и релевантностью, определяемой на базе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга (производный балансовый отчет интегрированно-го риска, хеджированный, фронтальный, стратегический и другие производные балансовые отчеты).

Третий раздел методики учетно-аналитического обеспечения управления рисками представлен идентификацией рисков в системе бухгалтерского учета, которые разделены на 4 группы: риски по отражению информации в бухгалтерском учете и отчетности (рыночный риск, кредитный риск, риск основной деятельности, риск вспомогательных видов деятельности и др.); риски, обусловленные порядком государственного и общественно-профессионального регулирования бухгалтерского учета; риски, обусловленные организационными факторами бухгалтерского учета на предприятии; риски, обусловленные действиями инвесторов и кредиторов.

Четвертый раздел методики учетно-аналитического обеспечения управления рисками направлен на обеспечение взаимосвязи показателей отчетности и основных хозяйственных рисков: внеоборотные активы; оборотные активы; капитал и резервы; долгосрочные обязательства; краткосрочные обязательства; доходы и расходы по обычным видам деятельности; прочие расходы и доходы; прибыли и убытки; забалансовые счета.

Пятый раздел методики учетно-аналитического обеспечения управления рисками представлен видами учета, на основании которых может быть получено учетное обеспечение: финансовый учет (финансовые риски); управленческий учет (операционные риски); стратегический учет (стратегические риски).

Шестой раздел представлен системами анализа: финансовый анализ; управленческий анализ; стратегический анализ.

Седьмой раздел методики учетно-аналитического обеспечения управления рисками представлен базовыми показателями, на которые оказывают влияние рисковые ситуации: агрегированный показатель собственности в виде чистых активов в рыночной, справедливой и залоговой оценке; дезагрегированный показатель стоимости капитала в виде стоимости чистых пассивов в рыночной и справедливой оценке.

Восьмой раздел методики обобщает степень привлекательности предприятия для целей инвестирования в виде трёх позиций: привлекательное (пассивная зона финансового риска); нейтральное (нейтральная зона финансового риска); непривлекательное (активная зона финансового риска).

Разработанная и апробированная методика учетно-аналитического обеспечения управления рисками систематизирует риски в три группы (финансовые, операционные и стратегические), характеризующиеся 8-ю разделами (принципы, идентификация ситуаций и рисков; взаимосвязь показателей и рисков; используемые системы учета и анализа; базовые показатели оценки влияния рисков, оценка инвестиционной привлекательности) на базе использования пассивной, активной и нейтральной зон финансового риска в целях создания эффективной, транспарентной и релевантной системы управления рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; Пер. с англ.; Науч. ред. Л.И. Евенко. - М.: Экономика, 1989.
2. Бланк И.А. Управление активами. Киев: «Ника – Центр», 2000.
3. Дамодаран Асват, Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов./ Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес букс, 2004.
4. Максименко А.Н. Организация сетевого ситуационного (событийного) учета в коммерческих организациях. Монография. Ростов н/Д: РГСУ, 2008.
5. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М.: ИНФРА-М, 2005. –VI.
6. Энтони Р., Рис Дж. Учет: ситуации и примеры: пер. с англ. / под ред. и с предисл. А. М. Петрачкова. М.: Финансы и статистика, 1993.
7. Шевелев А.Е. Риски в бухгалтерском учете: учебное пособие / А. Е. Шевелев, Е. В. Шевелева. М.: КНОРУС, 2007.
8. Хорин А.Н. Стратегический анализ: учебное пособие / А.Н. Хорин, В.Э. Керимов. М.: Эксмо, 2006.
9. Raffournier B. Comptabilite internationale // Encyclopedie de Comptabilite, Controle de Audit. – Paris: Economica, 2000. – 1318 p.
10. Evraert Serge. Comptabilite d'activite. Encyclopedie de Comptabilite, Controle de Gestion et Audit». – Paris: Economica, 2000 – 1317 p.

ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ РОССИИ

САЙБЕЛЬ Н.Ю., ДИРА Д.В.

Кубанский государственный университет, доцент кафедры теоретической экономики кандидат экономических наук,
e-mail: Saybel-Natali@yandex.ru;

Кубанский государственный университет, соискатель кафедры теоретической экономики,
г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

Процесс совершенствования налоговой системы бесконечен, так как каждый новый этап в развитии общества имеет свои приоритеты экономического развития. В статье рассмотрены наиболее важные направления реформирования российской налоговой системы, среди которых повышение эффективности налогового администрирования, реформирование единого социального налога и введение страховых взносов для работодателя. Цель предлагаемых мер – ускорить экономическое развитие, повысить благосостояние граждан, остановить рост инфляции.

Ключевые слова: бюджетная политика; налоговая система; налоговая политика; налоги; налоговая нагрузка; социальная политика; экономический рост

Коды классификатора JEL: Н 21, Н 26, Н 71

Налоговая система России постоянно находится в состоянии трансформации. Меняются ставки налогов, условия их взимания, объекты налогообложения, что затрагивает практически всех субъектов экономики. Реформирование налоговой системы влияет не только на экономические условия производства товаров и услуг, но и на доходы граждан, поэтому вопросы налоговой политики всегда остаются актуальными.

За последние годы в России был проведен целый ряд налоговых реформ. К позитивному результату необходимо отнести снижение налогового бремени за счет уменьшения налоговых ставок по основным налогам: налога на прибыль до 24%, налога на добавленную стоимость до 18%, налога на доходы физических лиц до 13%, единого социального налога до 26% [4, с. 6]. Но снижение ставок ключевых налогов не привело к сокращению бюджетных доходов благодаря тому, что одновременно было повышено налогообложение нефтегазового сектора. В целом уровень налоговой нагрузки в российской экономике остается на уровне 35-37% [2].

Следует отметить, что в результате отмены налога с продаж, налога с имущества, переходящего в порядке наследования и дарения, достигнуто определенное упрощение налоговой системы России.

Однако до сих пор в налоговой системе существуют и сдерживающие факторы, которые не позволяют в необходимых объемах обеспечивать устойчивые темпы экономического роста. Так, российская налоговая система по-прежнему характеризуется фискальной направленностью, крайней нестабильностью и наличием ряда административных барьеров.

В настоящее время налоговая политика России строится, исходя из принципа – «чем больше ставка, тем лучше для государства и построения рыночной экономики». В итоге – недобор налогов (как минимум, на 20-30% налоговых сумм), сокращение производства товаров, падение инвестиционной активности и отсутствие какой-либо заинтересованности предприятий в развитии производства.

К основным недостаткам российской налоговой системы, на наш взгляд, можно отнести:

- 1) нестабильность налоговой политики;
- 2) чрезмерное налоговое бремя;
- 3) уклонение от уплаты налогов юридическими лицами, вызванное, в том числе, отменой инвестиционной льготы;
- 4) чрезмерное распространение налоговых льгот, что приводит к огромным потерям бюджета (правда, в последние годы многие из них были отменены);
- 5) отсутствие стимулов для развития реального сектора экономики;
- 6) чрезмерный объем начислений на заработную плату;
- 7) единая ставка налога на доходы физических лиц.

К сожалению, при проведении реформы в налоговой сфере ощутимых позитивных сдвигов пока добиться не удалось. Эффективность вновь введенных форм налогов оказалась намного ниже, чем предполагалось:

- не происходит ожидаемого прироста поступлений налога на прибыль;
- переход на «плоскую» шкалу налога на доходы физических лиц не привел к выводу из «тени» значительных объемов заработной платы;
- введение инвестиционной составляющей в составе сборов по пенсионному страхованию создало неразрешимую проблему с подбором надежных объектов инвестирования.

Наличие всех этих проблем позволяет сделать вывод о том, что реформа налоговой системы должна рассматриваться государством как первоочередная задача. Основной целью современной налоговой системы должны стать формирование стимулов развития рыночных институтов и механизмов хозяйствования, создание благоприятных условий для повышения эффективности производства и обновления основных фондов предприятий, снижение общей налоговой нагрузки на экономику и бизнес [1]. При этом снижение налогового бремени должно сопровождаться снижением затрат на функционирование административной налоговой системы, а также развитием «социальной» и «регулирующей» функций налогов.

Таким образом, для всестороннего рассмотрения налоговой системы России на современном этапе следует уделить особое внимание основным направлениям ее развития. На основании изложенного выше можно выделить следующие приоритетные направления реформирования налоговой системы:

- активное налоговое стимулирование экономического и промышленного развития России;
- достижение стабильности и сбалансированности налоговой системы;
- обеспечение социальной справедливости налоговой системы;
- ослабление общей налоговой нагрузки путем постепенного снижения ставок, введения дополнительных льгот по отдельным федеральным налогам (налогу на добавленную стоимость, налогу на прибыль);
- дальнейшее совершенствование налога на добычу полезных ископаемых, реформирование единого социального налога;
- создание благоприятных налоговых условий для развития малого и среднего предпринимательства;
- усиление налогового стимулирования инновационных предприятий;
- облегчение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда;
- улучшение налогового администрирования и снижение издержек налогоплательщиков на обслуживание налоговых органов, включая упрощение процедур обжалования решений налоговых органов;
- упрощение бухгалтерской и налоговой отчетности предприятий;
- совершенствование юридической техники и понятийного аппарата Налогового кодекса РФ [3].

Реальная налоговая реформа должна удовлетворять следующим требованиям:

- 1) предельное упрощение налоговой системы и максимальное использование экономически нейтральных налогов;
- 2) подведение под налогообложение льготного и теневого секторов;
- 3) перенос базы обложения с результатов труда на потребление, ресурсы и материальную собственность не только юридических, но и физических лиц;
- 4) выведение вопросов социальной и структурной политики за пределы налоговой системы;

- 5) предоставление субъектам Федерации самостоятельных налоговых источников;
- 6) сведение к минимуму необходимости в текущем налоговом контроле над деятельностью предприятий.

Для решения этих задач имеются следующие резервы:

- повышение собираемости налогов;
- равномерное распределение налогового бремени;
- налогообложение «теневой экономики».

Особо отметим, что с точки зрения инструментария экономической политики главным направлением налоговой реформы является перенос тяжести с налогов, взимаемых по собственной отчетности плательщиков, на обложение объектов, которые, во-первых, трудно или невозможно укрыть от контроля, а, во-вторых, обладающих собственной ценностью, что служит своего рода обеспечением правильной уплаты налогов.

Подчеркнем, что реализация в налоговой системе принципов федерализма достигается путем последовательного разделения налогов между Федерацией и ее субъектами, отказа от практики разделения одного и того же налога между уровнями власти, передачи субъектам Федерации права устанавливать и взимать ряд налогов, существенных по объему поступлений и важных для регулирования социально-экономического развития регионов. Такое перераспределение налоговых полномочий между центром и регионами обеспечивает субъекты Федерации реальными финансовыми ресурсами и необходимой самостоятельностью в управлении ими для реализации региональных программ социально-экономического развития.

Итак, можно сделать вывод, что реформы, проводимые в налоговой сфере, не всегда приводят к ожидаемым макроэкономическим результатам из-за отсутствия четкого представления о последствиях принятия тех или иных налоговых решений. Любые просчеты и недоработки при принятии налоговых изменений приводят не только к падению уровня доходов государства, но и болезненно отражаются на благосостоянии всех граждан. Поэтому политика в области налогообложения должна отличаться продуманностью и глубоким пониманием последствий проводимых преобразований.

В связи с этим несомненный интерес представляет Бюджетная стратегия Российской Федерации на период до 2023 года, в которой освещены наиболее значимые направления налоговой политики [2].

Выделим основные направления дальнейшего совершенствования налоговой политики:

1. Повышение эффективности налогового администрирования. Собираемость основных налогов может быть обеспечена за счет сокращения возможностей уклонения от уплаты налогов. При этом необходимо обеспечить снижение издержек налогоплательщиков, связанных с исполнением налогового законодательства и создающих препятствия для развития инновационного сектора экономики, активизации инвестиционных процессов.

2. Реформирование единого социального налога и введение страховых взносов для работодателя. В настоящее время единый социальный налог взимается по регрессивной шкале ставок, причем действующие пороги регрессии не индексировались с момента их введения. В связи с этим эффективная ставка единого социального налога, начиная с 2006 года, снижается темпами, составляющими около 1% в год. При принятии решения о переходе к регрессивной шкале ставок ЕСН не предполагалось, что эффективная налоговая ставка будет снижаться. Поэтому для предотвращения дальнейшего ее падения необходимо принять решение о восстановлении эффективной ставки ЕСН на уровне 2005 года, уже начиная с 1 января 2010 года, недопущении ее снижения в будущем, а также принять иные меры, направленные на обеспечение полной уплаты ЕСН всеми налогоплательщиками, выплачивающими доходы по трудовым и гражданско-правовым договорам.

При этом предлагается, начиная с 2010 года, ЕСН заменить страховыми взносами, уплачиваемыми работодателями, в пенсионный фонд, фонд медицинского страхования и фонд социального страхования.

3. Совершенствование налогообложения добычи нефти. Необходимо постепенное изменение системы налогообложения добычи нефти, которое подразумевает изменение критериев предоставления налоговых каникул либо применение территориального понижающего коэффициента к ставке налога на добычу полезных ископаемых. В частности, для учета существенных различий в условиях добычи нефти, а также повышения эффективности системы предоставления подобных льгот возможно принятие новых мер, стимулирующих разработку выработанных месторождений и месторождений, разработка которых связана с повышенными затратами (мелкие месторождения). Однако при этом необходимо учитывать, что специальная система налогообложения добычи нефти, обеспечивающая существенную часть доходов бюджетной системы, позволяет поддерживать относительно низкий уровень налоговой нагрузки на прочие сектора экономики. Поэтому количественные характеристики существующей системы изъятия рентных доходов у нефтяной отрасли (объем поступающих в бюджет доходов) в среднесрочной перспективе будет являться важным фактором бюджетной стабильности и обеспечения стабильности налогового бремени в прочих секторах.

4. Переход на новые принципы налогообложения добычи природного газа, которые будут направлены на выравнивание налоговой нагрузки при добыче природного газа и налоговой нагрузки при добыче нефти с одновременной дифференциацией налоговых ставок в зависимости от условий добычи.

5. Введение налога на недвижимость. В долгосрочной перспективе планируется создание эффективной системы налогообложения недвижимости как одного из важнейших источников доходов региональных местных бюджетов. Для этого необходимо создание кадастра объектов недвижимости в сжатые сроки, а также разработка и принятие методики массовой оценки недвижимости на основе данных кадастра.

Среди прочих мер, которые будут направлены на повышение эффективности налоговой системы в долгосрочной перспективе, можно отметить:

1. Создание эффективной системы контроля над трансфертным ценообразованием с целью недопущения использования этого инструмента для минимизации налоговых обязательств, а также внедрение системы консолидированной отчетности по налогу на прибыль организаций.

2. Повышение нейтральности налога на добавленную стоимость: совершенствование процедур исчисления и возмещения налога.

3. Повышение эффективности налога на прибыль организаций, для чего следует построить систему налогового администрирования таким образом, чтобы все необходимые для ведения бизнеса и документально подтвержденные расходы должны приниматься к вычету за исключением тех видов расходов, в отношении которых установлен прямой запрет. Также необходимо добиться унификации налоговых ставок для различных категорий налогоплательщиков, а также принять решения, направленные на совершенствование амортизационной политики.

4. Постепенное повышение ставок акцизов с целью придания большей значимости этому виду налоговых доходов в составе доходов бюджетов. Одновременно необходимо внедрять дифференциацию ставок акцизов на моторное топливо в зависимости от его экологического класса и унификацию ставок на бензины с различным октановым числом. При проведении акцизной политики также необходимо добиться гармонизации ставок акцизов на табачные изделия с сопредельными странами.

5. Совершенствование налогообложения операций с ценными бумагами.

6. Сокращение масштабов использования специальных налоговых режимов в налоговой системе, являющихся исключением из общих правил налогообложения.

Итак, можно сделать вывод, что перечисленные направления налоговой политики основываются на необходимости обеспечения принципов нейтральности и справедливости налоговой системы, а также поддержания такого уровня налоговой нагрузки, который не создает препятствий для устойчивого экономического роста.

Все вышеназванные меры направлены на достижение целей налоговой реформы, которые в обобщенном виде могут быть сформулированы как создание конкурентоспособной налоговой системы.

Эффективная налоговая система должна:

- быть чувствительной к платежеспособному спросу предприятий на рынках факторов производства, конъюнктуре рынка выпускаемой продукции;
- обеспечить необходимые темпы роста объемов производства и обновления выпускаемой продукции;
- быть простой, легко доступной для восприятия налогоплательщиком;
- представлять собой целостную систему, элементы которой должны быть взаимоувязанными, согласованными между собой;
- быть нейтральной по отношению ко всем налогоплательщикам независимо от форм собственности;
- быть справедливой, т.е. учитывать состояние научно-технического и производственного потенциала предприятий;
- быть стабильной и гибкой;
- быть совместимой с моделями налоговой системы государств, интегрированных в единое экономическое пространство;
- способствовать притоку иностранного капитала в экономику страны, а также способствовать переливу капитала внутри страны в приоритетные отрасли;
- исключать двойное налогообложение;
- одновременно обеспечивать рост богатства налогоплательщиков и максимизацию поступлений в государственный бюджет;
- предусматривать четкое распределение прав и обязанностей между государственными органами, осуществляющими взимание и распоряжение налогами;
- следовать логике циклического характера экономического развития;
- способствовать содействию и развитию зарождающейся предпринимательской деятельности, созданию новых предприятий, не разрушать их на «корню».

Построение налоговой системы, удовлетворяющей указанным требованиям, позволит, с одной стороны, обеспечить рост промышленного производства, и, соответственно, повышение деловой активности, а с другой стороны, решение социальных проблем.

Остается лишь надеяться, что предложенные в работе рекомендации по совершенствованию налоговой системы России приведут к устранению недостатков существующей налоговой системы и к позитивным сдвигам в экономике и социальной сфере, так как налоговая политика в конечном итоге направлена на использование налогообложения в интересах решения задач социально-экономического развития общества. Вместе с тем не подлежит сомнению тот факт, что налоговое реформирование должно сопровождаться переориентацией отечественной налоговой системы с фискальной функции на регулирующую и социальную функции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию Российской Федерации (от 23 июня 2008 г.) // <http://kremlin.ru>.
2. Бюджетная стратегия Российской Федерации на период до 2023 года / Проект // <http://minfin.ru>.
3. Основные направления налоговой политики в России на 2009-2011 годы // <http://www.economy.gov.ru>.
4. Цапков В.Е. Понятие налоговой политики и основные направления ее развития на современном этапе // Финансовое право. 2007. № 6. С. 6–9.

К ВОПРОСУ О КОНЦЕПТУАЛЬНОМ ОБОСНОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ МИГРАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

САРКИСЯН С.В.

Администрация морского порта Туапсе, руководитель финансово-экономической службы,
e-mail: S.Samvel60@mail.ru

Сложность миграции как объекта регулирования предполагает системность взаимодействия различных направлений государственной политики. Повышение эффективности реализации государственной миграционной политики напрямую связано с обоснованием детерминант стратегии регулирования миграционных потоков.

Ключевые слова: миграция, миграционная политика, мобильность населения России, демографическая ситуация

Коды классификатора JEL: J 61, J 68

Предположение о том, что кризисность демографического положения в России требует притока «внешней» рабочей силы при соблюдении национальных интересов не вызывает сомнения, но остаются открытыми вопросы: каковы должны быть масштабы, объемы миграционных потоков; государственная миграционная политика должна быть либеральной, протекционистской или селективной, если селективной, то какие условия российского миграционного законодательства и механизма регулирования миграционных потоков должны быть предпочтительны; как должна согласовываться общегосударственная миграционная политика с особенностями геополитического, социально-экономического развития регионов РФ; каков должен быть механизм взаимодействия государственной миграционной политики и других направлений государственного социально-экономического регулирования или данное направление должно иметь определенную автономию. Вместе с тем, приведенный перечень проблем не является исчерпывающим.

Управленческие отношения складываются по поводу координации и субординации общественных связей, проявляя при этом двойственный характер. С одной стороны, они выступают как соединение частей в целое, как простая взаимосвязь субъекта и объекта управления. С другой стороны, управленческие отношения носят различный характер в зависимости от общественной системы, поскольку опираются на власть и устанавливают соподчинение, субординацию между индивидами [14, с.93–94].

Научное обоснование данной «двойственности» представляет собой основополагающий фактор эффективной реализации одного из приоритетных направлений воздействия государства на систему общественной жизнедеятельности – миграционную политику. Соответственно целью написания данной статьи является определение концептуальных основ реализации государственной миграционной политики в современной российской экономике.

Государственная политика представляет собой совокупность ценностных целей, государственно-управленческих мер, решений и действий, порядка реализации государственно-политических решений (поставленных государственной властью целей) и системы государственного управления экономическим развитием страны [18, с. 41–42]. Государственная политика в содержательном аспекте может дифференцироваться по объекту регулирования, то есть как экономическая, правовая, административная, финансовая и др.

По мнению Центра проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования, экономическая политика является частной, вполне самостоятельной политикой государства, однако в силу своей значимости для большинства сфер ответственности государства и интересов общества, экономическая политика входит в состав направлений государственной политики наиболее высокого – второго уровня (рис. 1). При этом выделение направлений государственной политики высшего, первого уровня (внешняя и внутренняя) имеет скорее не практический управленческий, а лишь классификационный смысл. Поэтому экономическая политика находится в ряду наиболее интегративных практически реализуемых политик государства [18, с. 51–52].

С точки зрения уровня экономики, на который направлено воздействие экономической политики, принято различать микроэкономическую политику, направленную на повышение эффективности распределения ресурсов, и макроэкономическую политику, цель которой состоит в обеспечении более полного использования ресурсов и ценовой стабильности. В зависимости от характера воздействия на динамику экономической системы, различают стабилизационную и структурную политику.

Сочетание эволюционных и волновых процессов является необходимым свойством развития любых сложных систем, в том числе и экономики. Но длительные и глубокие спады, как и слишком быстрый рост на пределе возможностей, чреваты негативными последствиями – как для экономики, так и для общества в целом. Это приводит к необходимости проведения государством стабилизационной политики, направленной на восстановление и поддержание объема производства на уровне, близком к потенциалу, то есть к условиям полной занятости факторов производства при стабильных ценах.

Стабилизационная политика направлена на сглаживание краткосрочных колебаний в экономике, независимо от вызвавших их причин. В зависимости от направления желательных изменений в экономике она может быть стимулирующей (экспансионистской) или сдерживающей (рестриктивной).

По характеру самого процесса воздействия на экономику различают дискреционную (когда правительство выбирает меры воздействия применительно к каждому конкретному случаю) и недискреционную поли-

тику (когда правительство неуклонно придерживается выбранной твердой линии экономической политики). К последней относят и действия так называемых «автоматических, или встроенных стабилизаторов», сглаживающих колебания экономики, таких как система государственных трансфертов, прогрессивное налогообложение и др.

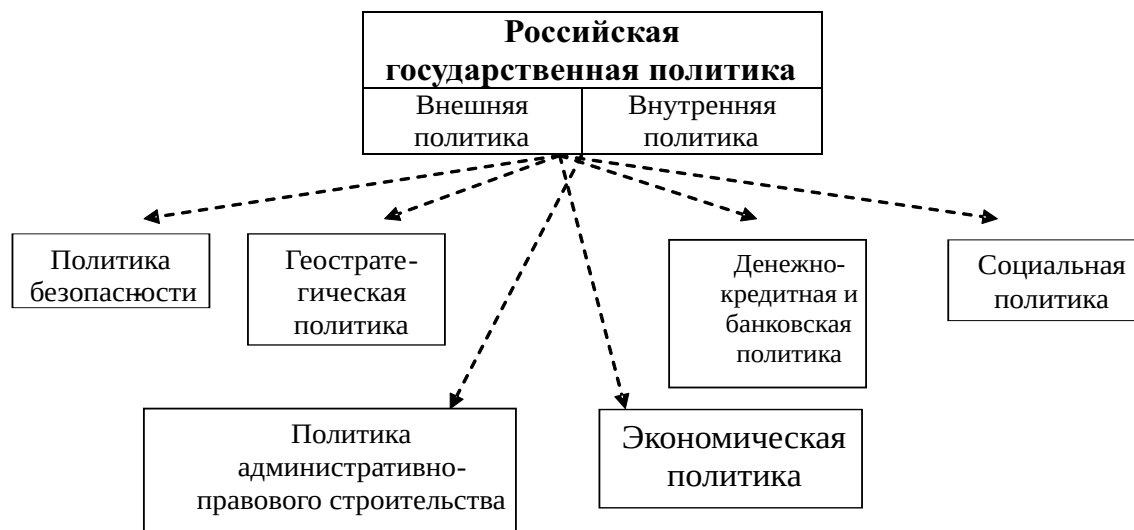


Рис. 1. Структура основных направлений государственной политики

Структурная политика в отличие от стабилизационной в большей степени влияет на долгосрочную динамику экономики и связана с воздействием на совокупное предложение, а также предполагает меры государства, стимулирующие рост эффективности распределения ресурсов между конкурирующими областями их применения, повышение эффективности использования факторов производства [7, с.212-219].

В организационно-функциональном аспекте миграционная политика – это деятельность государственных органов и иных социальных институтов, исполнительной, законодательной и других ветвей власти по выработке стратегических и тактических целей, связанных с решением демографических, экономических проблем, а также выборе средств их достижения путем обеспечения иммигрантского контроля, приема мигрантов, их трудоустройства, адаптации и ограничения нежелательных мигрантов с учетом последствий данного явления. Реализуется миграционная политика на стратегическом, тактическом и ведомственном уровнях. По мнению современных исследователей, которое мы разделяем, наибольшая эффективность миграционной политики может быть реализована только с позиции межведомственного подхода [10, с.135].

Межведомственный подход позволит обеспечить комплексность формирования и реализации государственной миграционной политики, то есть «даст возможность оптимизировать не решение частных задач, а построить общенормативную конструкцию принятия государственных решений» [17, с.176]. При этом реализация межведомственного подхода должна строиться, в частности, по мнению Якунина В., на политико-управленческих и аналитических принципах. «Базовым для формирования государственной политики является принцип учета всей совокупности общественных интересов и стремления к поиску их сбалансированности» [17, с.176]. Применительно к государственной миграционной политики материализация данного принципа предполагает обеспечение уровня социально-экономического благополучия системы общественной жизнедеятельности, отвечающего критериальным (пороговым) значениям национальной безопасности.

В свою очередь, отказ от конкретных нормативов обеспечения национальной безопасности в рамках системы мер государственной миграционной политики будет свидетельствовать о несоблюдении принципа целевой диверсификации. С другой стороны, соблюдение данного принципа потребует институционализации государственной миграционной политики, то есть согласования во времени и пространстве систем функционирования различных государственно-управленческих структур напрямую и косвенно обеспечивающих регулирование воздействие процессов миграции. Институционализация будет иметь своим следствием оптимизацию финансового обеспечения принимаемых управленческих решений в области миграции, то есть изначально задавать эффективную основу целеполагания.

По нашему мнению, одним из базовых факторов успешности межведомственной реализации государственной миграционной политики выступает сущностно-функциональное определение практических мер государства, выявление «поля» соподчиненности и субординированности государственного управленческого воздействия на миграционные процессы. Последнее предполагает необходимость концептуального определения прогностической, организационной, распорядительной, координирующей и контрольной функций государственной миграционной политики.

Прогностическая функция обеспечивается посредством планирования и заключается в обосновании направлений развития управляемой системы [14, с.95]. Эффективная реализация данной функции предполагает познание сущности миграционных процессов, выявлении субъективных и объективных причин миграционных потоков населения, а также определение системных корреляций миграционных и других направлений социально-экономической политики государства, определение влияния хозяйственной практики на реализацию государственных мер воздействия на миграционные процессы.

В процессе организации происходит органическое соединение управляющей и управляемой систем, определяется последовательность осуществления и формы координации действий всех участников процесса управления [14, с.96]. Применительно к миграционной политике эффективность реализации данной функции заключается, прежде всего, в субъектно-региональной обоснованности макроэкономического миграционного регулирования, обосновании системы межрегионального взаимодействия государственных институтов в регулировании миграционных потоков.

Функция регулирования выступает в известном смысле в служебной роли по отношению к прогностической и организационной функциям. Регулирование призвано сохранять необходимую и достаточную для эффективного функционирования социальной системы меру ее упорядоченности [14, с.96]. В данном случае регулирующая функция миграционной политики в стратегическом плане должна состоять в обеспечении гомеостата демографического состояния регионов страны и территориальной мобильности населения.

Непосредственно с регулятивной связана координирующая функция, основное содержание которой состоит в том, чтобы устанавливать соответствие и обеспечивать взаимодействие всех элементов и управляющей и управляемой системы. Координирующая функция миграционной политики государства имеет несколько косвенный характер, так как напрямую зависит от реализации политики социально-экономического благополучия населения как на макроуровне, так и на уровне регионов.

С помощью контрольной функции обеспечивается непрерывность в сборе, передаче, хранении и переработке информации. Контрольными функциями наделены практически все органы управления, находящиеся в вертикальном соподчинении [14, с.97]. Формы и методы контроля задаются структурой и процессом управления миграционными потоками; возможности контроля детерминированы тем, насколько четко определены полномочия и ответственности различных институционально-организованных структур регулирования территориальной мобильности населения.

В современный период в странах-экспортерах рабочей силы степень государственного участия в поощрении миграции трудовых ресурсов определяется, прежде всего, прагматичностью, то есть находится в прямой зависимости от того, насколько платежный баланс формируется за счет валютных переводов мигрантов. Так, те страны, для которых экспорт рабочей силы не является главной статьей валютного дохода (Австралия, Португалия, Италия, Марокко), не считают необходимым государственное вмешательство в процесс трудовой миграции из страны. В Турции, Индии, Бангладеш, где определенная часть трудовых ресурсов традиционно отправляется на заработки в другие страны и экономика в значительной степени зависит от денежных поступлений мигрантов, государство стремится сократить масштаб трудовой миграции. Есть также страны, где экспорт рабочей силы превратился в стабильную и доходную статью доходов. В Пакистане и Йемене, например, доходы от экспорта рабочей силы являются основной статьей платежного баланса. Соответственно, миграционная политика этих стран предусматривает комплекс мер, нацеленных на стимулирование временной трудовой миграции, и является важной частью государственной экономической стратегии [2].

В зависимости от временного фактора в краткосрочной перспективе система мер государственной миграционной политики зависит от типа конъюнктуры рынка труда, в частности: 1) трудодефицитной, когда рынок труда испытывает недостаток предложения рабочей силы; 2) трудоизбыточной, когда на рынке труда имеется большое число безработных и, следовательно, избыток предложения рабочей силы; 3) равновесной, когда спрос на рабочую силу соответствует ее предложению [3].

В долгосрочной перспективе государственная миграционная политика детерминирована демографической ситуацией страны и общим уровнем социально-экономического благополучия населения. Последнее, в частности, отражено в Концепции регулирования миграционных процессов в Российской Федерации (утв. Постановлением Правительства РФ № 256-р от 01.03.2003 г.). Концепция определяет целями регулирования миграционных процессов в РФ обеспечение устойчивого социально-экономического и демографического развития страны, национальной безопасности Российской Федерации, удовлетворение потребностей растущей российской экономики в трудовых ресурсах, рациональное размещение населения на территории страны, использование интеллектуального и трудового потенциала мигрантов для достижения благополучия и процветания Российской Федерации.

На региональном уровне (в частности, Московская городская программа) регулирования миграции также исходит из установления баланса интересов не только города, но и самих мигрантов при приоритетности всех составляющих безопасности города (демографической, трудовой, интеллектуальной, технологической, общественной, санитарно-эпидемиологической и т.д.). В целом, региональную государственную миграционную политику московского региона как примера «региона-притяжения» можно определить как «политику после приема». К основным направлениям последней следует отнести: регулирование рынка труда; повышение уровня социального обеспечения; предоставление социальных льгот и гарантий; усиление социальной сплоченности; защита прав трудящихся-мигрантов и местных жителей в контексте трудоустройства.

Концепция регулирования миграционных процессов в РФ достаточно «автономно» рассматривает содержание и основные направления деятельности органов государственной власти в области управления миграционными процессами. В Концепции демографической политики в РФ (утв. Указом Президента РФ № 135 от 09.10.2007 г.) привлечение мигрантов рассматривается наравне с повышением рождаемости, сокращением смертности населения, укреплением института семьи и возрождением духовно-нравственных традиций семейных отношений. При этом ни в государственных программных документах, ни в большинстве отечественных исследований миграционных процессов не актуализируются следующие проблемы:

1) высокий уровень безработицы, составляющий около 6 млн. человек (около 8% экономически активного населения) и мероприятия по его сокращению как фактор активизации незанятого трудоспособного населения. В некоторых регионах доля безработной молодежи в возрасте 21-29 лет достигает 35-40%, 15-20

лет – 56-60%. Уровень безработицы среди сельской молодежи в 1992 г. составлял 6,7%, в 2002 г. – 17,2% [8, с. 69–70].

2) структурный дисбаланс национального рынка труда, сокращение которого может быть достигнуто за счет проведения грамотной и адекватной реализм миграционной политики. Уровень межрегиональной вариации показателей напряженности на рынке труда (численность занятых на одну заявленную вакансию) составляет: Москва – 0,4, Калужская область и Краснодарский край – 0,7, Дагестан – 71,5, Ингушетия – 227,6.

Учитывая системность воздействия государственной миграционной политики на уровень социально-экономического благополучия населения страны, отдельно следует сказать о необходимости реализации гендерной составляющей процесса регулирования миграционных потоков.

За период 1960-2000 гг. доля женщин-мигрантов среди общего количества международных мигрантов увеличилась с 46,6% до 48,8%. При этом наибольший прирост наблюдался в Европе, Океании, Восточной и Юго-Восточной Азии, латинской Америке [1, с.21]. При этом женщины-мигранты усиливают неформально-институциональные связи между странами и регионами стран, усиливая свою позицию агента экономических отношений. Недостаточный учет данного фактора приводит к снижению эффективности не только государственной миграционной политики, но и реализации более широкого спектра социально-экономических стратегий государства, которые усиливают гендерное неравенство и, тем самым, стимулируют «проедание» национального человеческого капитала и препятствуют его пополнению извне.

В России к территориальной мобильности более склонны мужчины (27%), чем женщины (21%). Среди двадцатилетних наполовину больше желающих переехать в другую местность ради лучшей работы (40%), чем переобучиться (20%) [13, с.48]. Учитывая, что до 2012 г. прогнозируется ухудшение социально-демографической ситуации в сельских районах, государственная миграционная политика должна иметь селективный характер и способствовать перераспределению миграционных потоков в регионы, испытывающие потребность в работниках сельского хозяйства. Установление данного приоритета и его реализация имеет комплексный характер, так как непосредственно связано с обеспечением национальной безопасности, в частности, в продовольственном секторе и сокращением продуктовой импортозависимости.

В России территориальная мобильность населения смещена в сторону городов и городских агломераций. Это относится не только к внешним миграционным потокам, но и внутренним, которые в совокупности «ослабляют» обеспеченность сельского хозяйства трудовыми ресурсами и усиливает диспропорциональность рынка труда городов. Так, с 1959 г. по 2002 г. доля городского населения в России увеличилась с 52,4% до 73,3%. В 2006 г. доля городского населения в регионах, притягивающих мигрантов, составила: в Центральном федеральном округе – 80,3%, в Северо-Западном федеральном округе – 82,1%, в Южном федеральном округе – 57,0% при среднероссийском значении – 72,9%. Ответной реакцией властей указанных регионов выступило ужесточение «пропускной» системы миграции по сравнению с федеральным значением.

По оценкам Московского центра Карнеги, «в сфере миграционной политики федеральные власти выстроили вертикаль, дающую возможность пресечения всяких поползновений субъектов Федерации на самостоятельную миграционную политику». С 2004 г. нормативно-правовое регулирование и обеспечение финансовыми ресурсами миграционной политики становится прерогативой федерального центра. С другой стороны, реализация федеральной программы репатриации соотечественников наталкивается на сопротивление региональных властей, на которые возложено основное бремя финансирования [4].

Региональный компонент реализации государственной миграционной политики в России значим в силу дифференциации территориальной организации населения, определенной географическими, геополитическими, этнонациональными особенностями того или иного субъекта Федерации. Так, миграционные потоки периода освоения Дальнего Востока в СССР имели искусственную основу. В результате Россия стоит на грани потери влияния в дальневосточных территориях. Обусловлено это тем, что искусственно созданный социум не основывался на глубоких социально-культурных связях. Сегодня, превратившись в зону сплошного оттока трудоспособного русскоязычного населения, регион стал территорией массового притока выходцев из Юго-Восточной Азии, в основном Китая, представляющих малообеспеченные, маргинальные слои китайского общества [5].

Профессиональный и квалификационный уровень мигрантов как основа качества производимых мигрантами материальных благ, уровня создаваемой ими прибавочной стоимости. В данном случае Россия повторила опыт воздействия миграции на страны Западной Европы после Второй мировой войны, получив те же проблемы «вторжения» многочисленной когорты малообразованной и малоквалифицированной рабочей силы. Так, 86% иммигрантов дальнего зарубежья являются выходцами Афганистана, среди стран ближнего зарубежья лидируют Грузия (22%), Узбекистан (19%), Таджикистан (12%), Казахстан (10%).

Индекс образования России и развивающихся стран составляет 0,95 и 0,72 соответственно. Развивающиеся страны Восточной Азии имеют индекс образования – 0,84, страны Ближнего Востока – 0,66 [15, с.4]. В Грузии в 1998 г. коэффициент охвата детей школьным обучением составлял 71,1% и был ниже, чем в 1995 г. и 1996 г. В условиях абсолютной бедности в 1996 г. в Грузии находилось 30,8% населения, в 2001 г. – около 50%. Доля людей с высшим образованием среди вынужденных переселенцев и беженцев в 2000 г. была более чем в 12 раз ниже, чем в 1994 г., и составила немногим более 7,5 тыс. человек по сравнению с 93,4 тыс. человек [11, с.136].

С другой стороны, работники с высшим образованием составляют около трети национального эмиграционного потока. Около 40-50% от всех выехавших по контрактам за рубеж – россияне со средним специальным (профессиональным) образованием. С точки зрения профессионального состава наиболее востребованными являются специальности, связанные с судоходством и рыболовством. Около четверти всех работающих по контрактам за рубежом россиян – специалисты в технической сфере и области искусства и культуры. По

оценкам Международной организации труда (МОТ), в США работают около 130 тыс. российских специалистов высокой квалификации, около 50 тыс. российских специалистов и программистов трудятся в Германии [6, с. 32, 34].

Расширение масштабов трудовой миграции рассматривается сквозь призму заполнения ниши низкоквалифицированного труда как одной из составляющих укрепления национального образовательного, человеческого потенциала. Последнее, в свою очередь, требует финансовых ресурсов, которые могут быть значительно пополнены за счет легализации трудовых потоков мигрантов, антитеневизации их деятельности: в среднем около 70% мигрантов получают заработную плату неофициально. По данным выборочного исследования МОТ, 80% мигрантов работают, не имея письменного контракта с работодателями [16, с. 469].

В свою очередь, анализ мирового опыта позволяет выделить, как минимум, три основных концепции государственной миграционной политики в отношении решения проблемы «утечки умов», а именно:

1) концепция «активного регулирования», основная идея которой состоит в принципиальной возможности и целесообразности государственного регулирования «утечки умов» при помощи различных инструментов и механизмов. Эта концепция предполагает активное сочетание внутригосударственных и международных правовых актов и соглашений, регулирующих, прежде всего, программы возвращения мигрантов;

2) концепция «невмешательства», в основе которой лежит положение о принципиальной невозможности государственного влияния на процесс межгосударственной миграции высококвалифицированных кадров, как несовместимой с полной реализацией прав и свобод человека в современной интегрирующемся мире. Любые методы регулирования считаются их ограничением и поэтому недопустимы. Этой концепции придерживаются в основном страны-получатели кадров;

3) концепция «ориентации на перспективу», в основе которой лежит положение о том, что проблемы регулирования интеллектуальной миграции могут быть решены только в перспективе и наднациональном уровне при соблюдении интересов личности и государства-страны происхождения эмигранта. Данная концепция, по существу, является составной частью концепции нового мирового порядка, идея которого состоит в построении мирового сообщества, интегрирующего все виды деятельности общества на наднациональной основе [9, с. 72–73].

Функционально-ролевая сложность государственного целеполагания, а также природа человека обуславливают непростой состав и характер неинституциональных (неформально-институциональных – С.С.) компонентов. Тем самым реальный процесс выработки и реализации государственных целей предстает как сложное сочетание разнообразных и разнокачественных чувственных и интеллектуальных потоков, создающих невероятные состояния сознания управленцев, индивидуальных и групповых решений [17, с. 50].

Подтверждением слабой научной обоснованности современной государственной миграционной политики в России является приумножение неформально-институциональных связей мигрантов, приводящее к усилению нелегальной миграции и распространению принудительного труда. Так, по оценкам экспертов, в российском законодательстве о правовом положении мигрантов в сфере труда отсутствуют какие-либо нормы, предоставляющие право самому работнику воздействовать на работодателя с целью заключения с ним надлежащего трудового договора с соблюдением всех правил, установленных государством. Следовательно, сам трудящийся-мигрант в законодательстве не представлен вообще как активная сторона процесса труда с определенным кругом прав и обязанностей, то есть не наделен правосубъектностью [12, с. 50].

Таким образом, исходя из концепции целостности государственного социально-экономического регулирования системы общественной жизнедеятельности, можно заключить следующее.

Миграционная политика государства как система управленческого воздействия на перемещение людей через границы тех или иных территорий предполагает необходимость учета максимально возможного числа взаимосвязей, возникающих в результате взаимодействия макроэкономической, структурной, стабилизационной, недискреционной политик государства.

К числу базовых факторов, определяющих повышение эффективности формирования и практической реализации национальной государственной миграционной политики, относятся:

- межведомственность государственно-управленческого процесса выработки стратегии воздействия на миграционные потоки и ее тактического воплощения;
- установление нормативов обеспечения национальной безопасности в рамках системы мер государственной миграционной политики;
- субъектно-региональная обоснованность макроэкономического миграционного регулирования;
- обеспечение устойчивости соотношения демографического состояния регионов и территориальной мобильности населения;
- усиление внимания к неформально-институциональным факторам миграционных процессов и их регулированию;
- отраслевая и региональная дифференциация режима «препятствия-стимулирования» миграционных процессов;
- стратегическая ориентация государственной миграционной политики на воспроизводство национального человеческого капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Баруа Н., Чолевински Р. Руководство по разработке эффективной политики в области трудовой миграции в странах происхождения и назначения. М., 2006.
2. Иванцов В.Г. Международная трудовая миграция. М.: Изд-во МГУ, 2005.
3. Метелев С.Е. Международная трудовая миграция и регулирование миграционных процессов. Омск, 2006.

4. Мукомель В. Миграционная и национальная (этническая) политика в России 2000-х годов // режим доступа: www.indem.ru
5. Романов И.А. Особенности государственного регулирования миграции на Дальнем Востоке // режим доступа: www.isras.ru
6. Рязанцев С. Трудовая миграция из России и новая российская диаспора за рубежом // Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 9.
7. Серёгина С.Ф. Роль государства в экономике. Синергетический подход. М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002.
8. Староверов В.И. Результаты либеральной модернизации российской деревни // Социс. 2004. № 12.
9. Стрелетова М., Малаха И. Концепция регулирования «утечки умов». Опыт стран Восточной Европы. // Миграционные процессы в трансформируемом обществе. М.: АО «Эпикон», 1997.
10. Сухов А.Н., Трыканова С.А. Миграция в Европе и ее последствия. М.: Флинта: МПСИ, 2008.
11. Топилин А.В., Малаха И.А. Сдвиги в занятости и миграция высококвалифицированных научных кадров в России // Социс. 2004. № 11
12. Тюрюканова Е. Принудительный труд в современной России: нерегулируемая миграция и торговля людьми. Женева: Международное бюро труда, 2006.
13. Удальцова М.В., Воловская Н.М., Плюснина Л.К. Четыре среза занятости: ценности, мотивация, доходы, мобильность // Социс. 2005. № 4.
14. Философия социального управления / отв. ред. В.И. Стрюковский. Ростов н/Д: Изд-во СКАГС, 2003.
15. Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 3.
16. Яковлева О.С. Нелегальная миграция: возможность урегулирования // Государственная политика противодействия коррупции и теневой экономике в России. Материалы Всероссийской научной конференции. М.: Научный эксперт, 2007.
17. Якунин В.И. Формирование государственной политики в современной России: проблемы теории и практики. М.: РОССПЭН, 2006.
18. Якунин В.И., Макаров В.Л., Багдасарян В.Э. и др. Государственная экономическая политика России. К умной и нравственной политике (анонс). М.: Научный эксперт, 2007.

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

СТРУСЬ С.С.

КубГАУ кафедра геодезии, ассистент, e-mail: Strausik@mail.ru

Загрязнение окружающей среды происходит быстро и «недорого», в то время как процесс ее восстановления достаточно медленный, сложный и дорогостоящий. А техногенный, природоёмкий тип экономического развития является в перспективе тупиковым. Этого достаточно для пересмотра концепции социально-экономического развития в масштабах государства.

Ключевые слова: экологически ориентированное развитие экономики; системный взгляд на природу и общество; природопользование

Коды классификатора JEL: Q 57, Q 58

Основу развития человеческого общества представляют его взаимоотношения с окружающей средой. Система общественного производства и связанный с ней спонтанный рост антропогенного влияния на окружающую среду приводит к ухудшению экологической обстановки, истощению природных ресурсов. Такое положение обуславливает необходимость учета как существующих, так и возможных отрицательных последствий деятельности человека, разработки и практической реализации системных подходов к рационализации сложившегося природопользования.

Реймерс Н.Ф. определяет природопользование как основную форму взаимодействия общества и окружающей среды и одновременно, это важнейшая научная категория экономики природопользования, отражающая многосторонние связи между общественным производством, населением и окружающей средой. В этом плане в своем экономическом аспекте природопользование – сознательно формируемая система производственных отношений, раскрывающих существо взаимодействия экономики и окружающей среды в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения индивидуальных потребностей [5].

Природопользование призвано, комплексно, воздействовать на среду в целях постоянного повышения эффективности общественного производства, удовлетворения потребностей населения. В настоящее время экологическая проблема в экономическом звучании связана с преобразованием стихийного разрушительного по своим последствиям природопользования в экологически и экономически эффективную систему хозяйствования, учитывающую как рыночные отношения, так и природоохранные ограничения, и приоритеты [7]

Содержание и целевые ориентиры процесса экологически ориентированного развития экономики определяют основные методологические принципы исследования современного природопользования.

Основополагающий принцип – это системный взгляд на природу и общество как единую систему. Сутью качественных изменений во взаимодействии общества и природы в XX веке, по сравнению со всей предыдущей историей, является то, что человек, наряду с использованием элементов природы в целях обеспечения нормальной жизнедеятельности, все более переходит к их воспроизводству, к целенаправленному вмешательству не только в локальные но и в глобальные естественные процессы. Материальное же производство, являющееся формой проявления единства общества и природы, тесно переплетается с естественными процессами. Это качественно новое состояние, проявляется в теснейшей взаимосвязи экономических, социальных, технологических и биологических процессов может быть охарактеризовано как биосоциальная система, а современное общественное производство, исходя из этого, как эколого-экономическая система. Это положение было введено в отечественную литературу в начале 70-х годов (К.Г. Гофман, М.Я. Лемешев, Е.Ф. Реймерс и другие) [2, 1].

Необходимо отметить, что сведение отношений природопользования лишь к покупке права на использование природного ресурса и загрязнение не обеспечивает адекватного отражения современных общественных потребностей, поскольку полностью игнорирует их «экологическую составляющую», удельный вес которой в последние десятилетия все более возрастает.

Следующим важным методологическим принципом является признание важной роли общественного производства во взаимосвязи общества и окружающей среды. Использование, воспроизводство и охрана компонентов окружающей среды представляет собой процесс материального воспроизводства в широком его понимании. То есть включает не только производство материальных благ и услуг, но так же, производство тех общественных отношений, в которые люди вступают друг с другом, наконец «производство» природных ресурсов и окружающей среды, выступающих естественной основой любого производства.

Место отношений в природопользовании предопределяется их функциональной ролью в процессе общественного воспроизводства, а именно функцией присвоения, предполагающей отчуждение элементов природы и их преобразование в продукты жизнедеятельности общества; воспроизводство элементов природы и ее ассимиляционного потенциала; охрана окружающей среды.

Третьим принципом экономического исследования природопользования является воспроизводственный подход. В современную эпоху интенсификации взаимосвязей и взаимодействий общества и природы воспроизводство, элементов окружающей среды становится объективно обусловленной, важной составной частью процесса расширенного воспроизводства. Без участия человека в условиях современных нагрузок на окружающую среду природные ресурсы не смогут самостоятельно воспроизводиться. Природа, являясь естественным условием и фактором производства, становится и его результатом. В эпоху научно-технического прогресса, предоставившего человеку возможность все активнее вмешиваться в природные процессы, рациональное природопользование, умение разумно распоряжаться всем, что дает природа и что есть вокруг нас, выдвигаются в ряд первоочередных задач государства. Усиление режима экономии, сбережение предметов труда, представляющих собой важнейшую составную часть материальных ресурсов и выступающих важнейшим фактором общественного воспроизводства, становится одним из главных условий ускорения экономического развития как государства в целом, так и отдельных регионов. В этом отношении достаточно интересна классификация природопользования по основным его направлениям и видам, составленная на основе обобщения научных сведений, опубликованных в работах Я.Я. Яндыганова.

Направление ресурсопотребления заключается в добыче ресурсов; ресурсопользовании; использование элементов природной среды как поглотителей; вместилища отходов производства и потребления. Конструктивное преобразование включает комплексные программы преобразования природной среды; улучшение отдельных свойств ресурсов; защита от стихийных бедствий; ликвидация негативных последствий. Направления воспроизводства природных ресурсов можно разделить на непосредственное воспроизводство возобновимых ресурсов; восстановление; создание условий для воспроизводства возобновимых ресурсов. При охране среды обитания и природной среды предотвращают негативные последствия производства и потребления; проводят мероприятия по сохранению генетического разнообразия биосферы и собственно охраны природных ресурсов. Последним но не мало важным направлением является мониторинг и управление, где проводят учет и контроль за природопользованием и потреблением природных ресурсов, объектов; управление природопользованием. [8, 9]

Сложность подобных научных исследований связана с тем, что направления и виды природопользования тесно переплетены и достаточно четко разграничить сферу влияния научных интересов каждого из них практически не представляется возможным.

Рассматривая окружающую среду в совокупности с природными ресурсами с социально-экологических позиций в качестве экономических категорий можно заключить, что отношения с позиций природопользования, включая воспроизводство и охрану окружающей среды, служат объектом экономического исследования. В то время как предметом исследования выступают различные закономерности, возникающие в системе эколого-экономических отношений.

Экологическая реальность требует постепенного перехода в оценке общественного достояния на качественно новые критерии, особенно когда речь идет об оценке таких незаменимых факторов, как природные воды, воздух, почва и ресурсы живой природы. На их «производство» не был затрачен человеческий труд, и они развиваются по своим законам, но от их состояния зависит человеческое здоровье.

Природные условия по-разному влияют на общественное, социальное и экономическое развитие, наблюдаемое на различных его этапах, на разном уровне развития производительных сил.

Для техногенного типа экономического развития свойственны значительные внешние эффекты. С точки зрения природопользования их можно охарактеризовать как негативные экологические последствия экономической деятельности, которые не принимаются во внимание субъектами этой деятельности. Очевидно, что для любого предпринимателя важнейшая цель состоит в минимизации своих частных затрат для уве-

личения прибыли, И как следствие, простейший путь – экономия на природоохранных затратах. Проблему затрат и издержек, связанных с внешними эффектами впервые исследовал английский экономист А. Пигу, который выделил частные (индивидуальные) и социальные (затраты всего общества) издержки [3]. А. Пигу показал, что загрязнение окружающей среды дает рост внешних издержек. Производимые загрязнения и отходы не учитываются самим предпринимателем и соответственно затраты на их устранение не учитываются в себестоимости. В этом случае общество, отдельные люди, предприятия будут вынуждены тратить свои дополнительные средства на ликвидацию возникшего ущерба. Таким образом, общие социальные затраты и издержки на производство продукции будут состоять из индивидуальных из внешних издержек, оцененных в стоимостной форме.

На современном этапе развития экономики оценка внешних издержек представляет собой одну из сложнейших экономических проблем, тесно связанных с оценкой экологического воздействия. Существование внешних издержек ставит вопрос о реальной цене продукции предприятий-загрязнителей общества. Очевидно, что недоучет в цене внешних издержек искажает цену и делает ее заниженной по сравнению с фактическими общественными, а значит и социальными издержками. Одним из возможных путей учета общественных интересов является введение специального налога на загрязнителей, по величине равного внешним издержкам, который в экономической теории получил название налога Пигу.

Основные черты техногенного типа экономического развития, сложившегося в России, можно охарактеризовать, по крайней мере, тремя ограничениями: экологическое, экономическое (инвестиционное) и социальное.

Экологические ограничения все более лимитируют экстенсивный экономический рост. Деградация природного фундамента экономики может произойти в самое ближайшее время, если не принять срочных мер. Например, по оценкам специалистов в ближайшие два десятилетия во многих сельскохозяйственных регионах возможен экологический кризис, вызванный деградацией земельных ресурсов.

Уже сейчас очевидны кризисные последствия промышленного и аграрного развития для водных ресурсов в реках Волге, Дону, озере Байкал, Азовском, Каспийском и Черном морях и др. Они сверх допустимых норм загрязнены органикой, тяжелыми металлами, фенолом, нефтепродуктами и другими веществами, и в самой ближайшей перспективе ситуация усугубляется. Острой проблемой становится широко распространенное (особенно в европейской части России), загрязнение подземных вод. Это приводит к обострению дефицита питьевой воды и сопровождается кризисом в обеспечении водой населения урбанизированных регионов.

По мнению ученых в ближайшие годы резко возрастет опасность возникновения крупных техногенных аварий и экологических катастроф, что связано с колоссальным износом промышленного, транспортного и очистного оборудования. На многих предприятиях этот износ достигает не менее 80 - 90% [6]. Вторым ограничением техногенного типа экономического развития является экономическое или, в более узком смысле, инвестиционное. Очевидно, что для поддержания техногенного, природоёмкого развития с каждым годом необходимо выделять все больше средств в природоэксплуатирующие народнохозяйственные комплексы и отрасли. Деградация и истощение природных ресурсов требуют огромных капитальных вложений для разработки новых ресурсов или усиления эксплуатации уже имеющихся. Только на два крупнейших в экономике природоэксплуатирующих комплекса - топливно-энергетический и агропромышленный выделяется значительная часть всех инвестиций в экономику.

Однако, согласно мнению российских ученых, эффективность этих затрат непрерывно падает, вследствие чего увеличивается диспропорция между выходом продукции и затрачиваемыми на это средствами. Очевидно, что при существующем типе экономического развития требуется все больше средств для поддержания на прежнем уровне объемов эксплуатации и добычи природных ресурсов и получаемой на их основе готовой продукции. Следовательно, необходимы иные ресурсосберегающие пути формирования эффективного народнохозяйственного комплекса, основанные на учете экологических факторов [4].

В силу социальных ограничений, помимо экологических и экономических, сформировавшийся техногенный, природоёмкий тип экономического развития является в перспективе тупиковым. Среди них на первом месте - ухудшение в глобальных масштабах здоровья населения. Одного этого уже достаточно для пересмотра концепции социально-экономического развития в масштабах государства.

В результате анализа теоретико-эмпирической базы можно заключить, что загрязнение окружающей среды происходит быстро и «недорого», в то время как процесс ее восстановления достаточно медленный, сложный и дорогостоящий. Эколого-экономическая ситуация в России такова, что величина экологического ущерба вследствие загрязнения окружающей среды значительно превышает затраты на ее охрану.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лузев М.М. Экономические проблемы и механизм экологически устойчивого развития. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 1997.
2. Котляков В.М. Природопользование и устойчивое развитие. Мировые экосистемы и проблемы России. (Серия: «Устойчивое развитие. Проблемы и перспективы»). Вып. 3. М: изд-во КМК, 2006,- 448 с.
3. Курс экономики // Под ред. Ранзберга Р.А. М.: ИНФРА-М 1997
4. Печчеи А. Человеческие качества, М., 1985.
5. Реймерс Н.Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы). М: Россия молодая. 1994
6. Субботина Е. Экология за моим окном // Ваше право. 1998 № 34
7. Экология и здоровье // Под ред. В. Я. Хрянина. Пенза. 1993 Ч 1 2
8. Яндыганов Я.Я. Природопользование – как потребность // Учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. эконом. ун-та, 1996.
9. Яндыганов Я.Я. Экономика природопользования // Учебник. – Екатеринбург: изд-во Проспект (ТК Велби), 2005. – 565 с.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ И ИХ ОСОБЕННОСТИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

ТИХОНОВ К.С.

Институт экономики и ВЭС ЮФУ, аспирант, 344002 г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный 26

В статье раскрывается проблема определения источников инвестиционных ресурсов в сфере электро-энергетике как отрасли естественной монополии на основе сочетания рыночных и государственно – ад-министративных форм регулирования инвестиционной активности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: инвестиции; инвестиционная деятельность; «источники инвестиций»; «инструменты инвестирования»; предельная эффективность капитала

Коды классификатора JEL: E 22, G 11, O 13, P 28

Инвестиции являются материальной основой воспроизводства, представляя собой финансовые ресурсы, авансируемые в факторы производства любого экономического блага, и, в этом смысле, представляют собой важнейшую категорию экономической науки и практики.

По мнению Дж. Кейнса, инвестиции можно определить как «прирост ценности капитального имущества независимо от того, состоит ли последнее из основного, оборотного или ликвидного капитала» [5, с. 541]. В свою очередь, Э. Дж. Долан и Д. Линдсей определяют инвестиции на макроуровне как «увеличение объема капитала, функционирующего в экономической системе, то есть увеличение предложения производительных ресурсов, осуществляемое людьми» [3, с. 13]. Другие экономисты как Р. Дорнбуш и С. Фишер понимают под инвестициями расходы, направляемые на увеличение или сохранение основного капитала [4, с.168].

В ст. 1 Закона РФ от 25 февраля 1999 г. «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» под инвестициями понимаются «денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта» [9].

Несмотря на наличие большого количества определений содержания категории инвестиций, имеющих место в отечественной и зарубежной литературе, большинство экономистов сходятся на мысли, что экономическая природа инвестиций состоит в том, что они представляют собой материальную основу воспроизводства экономических благ. Так как функцию воспроизводства экономических благ в современном обществе реализует бизнес, осуществляющий соединение производственных факторов в единый процесс производства благ и услуг, то со стоимостной точки зрения инвестиции - это часть вновь созданной стоимости, которая направляется на осуществление воспроизводства в простом или расширенном масштабе. Это обстоятельство является ключевым при определении источников инвестиций, так как различные части вновь созданной стоимости по-разному участвуют в формировании инвестиционных ресурсов.

С нашей точки зрения, для большей ясности источники инвестиций следует группировать по принципу принадлежности и платности для данного предприятия, то есть с точки зрения собственника. В этом случае то, что принадлежит самому предприятию или поступило на безвозмездной основе, является собственными (внутренними) источниками финансирования. В зависимости от функциональной принадлежности к различным частям вновь созданной стоимости и от роли, которую выполняют эти части в создании новой стоимости, внутренние (собственные) источники инвестирования подразделяются на амортизационные и реновационные (инвестируемая в восстановление или расширенное воспроизводство часть прибыли). Поступления же на принципах платности, срочности и возвратности относятся к заемным источникам инвестиций, составляющих одну часть внешних источников инвестиций, другую часть которых составляют привлеченные источники финансирования.

Таким образом, по нашему мнению, следует выделять внутренние (собственные) источники инвестиций, состоящих из амортизации и прибыли, и внешние, состоящие из заемных и привлеченных инвестиционных ресурсов. При этом источники инвестиций представляют собой лишь потенциально возможные инвестиционные ресурсы, которые могут быть привлечены для финансирования износа или расширения основного капитала. Привлечение потенциально возможных источников инвестирования в факторы производства осуществляется на основе использования инструментов финансирования. Так, например, амортизационный фонд является инвестиционным ресурсом, а его превращение в инвестиции осуществляется на основе нормы амортизации. Аналогично, прибыль является собственным источником инвестиций, а ее превращение в инвестиции осуществляется на основе нормы капитализации. Конкретизация понятий «источники инвестиций» и «инструменты инвестирования» представляется нам важным для разработки механизма экономического стимулирования инвестиций, так как, во – первых, невозможно использовать источники инвестиций для целей экономического стимулирования собственно инвестиций. Во – вторых, напротив, имея заданные источники инвестиций, можно посредством инструментов инвестирования стимулировать инвестиционную активность хозяйствующего субъекта. Так, например, устанавливая ускоренную норму амортизации, мы тем самым создаем экономические предпосылки стимулирования инвестиций в процесс восстановления изношенного капитала. Если прибыль является собственным источником инвестиций, то инструментом выступает льготная система налогообложения реинвестируемой части прибыли. Различие понятий можно также проиллюстрировать на примере заемных и привлеченных инвестиционных ресурсов.

В экономической литературе достаточно обстоятельно описан каждый из выделенных источников инвестиций, а также их преимущества и недостатки в условиях посткризисной экономики России. Однако отличительной чертой публикаций, посвященных проблемам инвестиций в экономику России в целом и в сферу электроэнергетики, в частности, является единство мнений авторов в отношении необходимости и решающей роли государственных инвестиций, имеющих бюджетную основу [10, с.19]. Именно это обстоятельство заставляет обратиться к исследованию экономической сущности инвестиций. Как было сказано выше, инвестиции возникают и функционируют как неотъемлемый элемент процесса воспроизводства, субъектом которого выступает бизнес, реализующий свою предпринимательскую функцию в рамках рынка и посредством рынка. Это обстоятельство позволяет рассматривать инвестиции как составную часть общего процесса реализации экономического субъектом своих ценностных предпочтений или, как принято это обозначать в экономической теории, процесса выбора варианта использования ресурсов в условиях их ограниченности. Иначе говоря, инвестиции выступают одной из составляющих системы альтернатив экономического субъекта.

Именно этим определяется их экономическая природа, которую можно представить следующей квинтэссенцией – экономический субъект осуществляет (не осуществляет) инвестиции тогда и в том случае, когда (и если) альтернативные издержки инвестиций меньше выгод от вложения финансовых средств в тот или иной финансовый проект. Конкретизация этого общего критерия принятия решения экономическим субъектом применительно к инвестициям позволяет сформулировать общий механизм осуществления инвестиций: инвестиции будут осуществляться до тех пор, пока предельные издержки инвестиций не сравняются с предельной выгодой от инвестирования [8, с. 217]. В этом смысле, принципиально обратить внимание на тот факт, что государственное финансирование тех или иных проектов строительства производственных объектов вообще, и в сфере электроэнергетики, в частности, не является инвестициями в экономическом смысле этой категории, а в большей степени представляют собой государственные расходы, подчиняющиеся совершенно иной логике функционирования, нежели инвестиционная деятельность первичных экономических субъектов (бизнеса).

Поэтому, в основе активизации участия государства в инвестиционном процессе в условиях рыночной модели инвестирования лежит усиление экономического регулирования инвестиционной деятельности, содействие развитию инвестиционной инфраструктуры, создание институционально-правовой и экономической среды, стимулирующей рост частных инвестиций. Привлечение средств частных инвесторов как инвестиционного источника является на современном этапе экономического развития важнейшей задачей.

Понимание экономической природы инвестиций как альтернативных издержек экономического субъекта позволяет сформулировать общие представления об экономическом механизме инвестиционной деятельности. Очевидно, что параметры этого механизма в целом совпадают с параметрами рыночных принципов взаимодействия экономических субъектов, которые можно применительно к инвестиционной деятельности сформулировать следующим образом: экономический субъект, осуществляя некую хозяйственную деятельность, стремится максимизировать выгоду и минимизировать издержки. При этом основания для принятия решения о способах, методах и формах использования имеющихся ресурсов вообще и, в том числе, инвестиционных, задаются рыночными сигналами. На основе этих сигналов экономический субъект принимает решение о том, когда, сколько и как инвестировать. Следует отметить, что понимание поведения инвестора во многом определяется тем, какая теоретическая концепция берется за основу. Неоклассики полагают, что решающая роль в определении объемов инвестиций принадлежит предельной эффективности капитала и ставке процента. В свою очередь, предельная эффективность капитала является объективно заданным параметром и определяется уровнем существующих в данный момент технологий [7, с.31].

Согласно идеям Дж. Кейнса, предельная эффективность капитала в общем плане понимается как результат отношения ожидаемого дохода от инвестиционного проекта к ожидаемым издержкам его реализации [5, с. 587] То есть, в отличие от неоклассиков, Дж. Кейнс уделяет большее внимание субъективно-психологическим аспектам, мотивам поведения субъекта в принятии инвестиционных решений, акцентируя внимание на пессимизме или оптимизме инвестора.

Несмотря на различие подходов неоклассиков и представителей кейнсианства во взглядах на инвестиционный механизм, их объединяет то, что инвестиционные решения определяются рыночной конъюнктурой, а точнее, ценовыми сигналами, функцию которых применительно к инвестициям выполняет ставка процента при заданной предельной производительности (предельной эффективности капитала). Рыночная конъюнктура в целом формирует равновесную ставку процента, представляющую собой цену на инвестиционные ресурсы. Ее рост увеличивает издержки инвестирования, и, следовательно, сокращает объем капиталовложений. И, наоборот, сокращение ставки процента уменьшает издержки инвестиций и приводит к их увеличению.

Возможности государства в рамках рыночной модели функционирования процессов производства и распределения любого блага, в том числе электроэнергии по стимулированию инвестиций определяются потенциалом монетарной политики, осуществляемой правительством и Центральным банком. Если следствием монетарной политики является снижение процентной ставки, это стимулирует осуществление инвестиций, и наоборот. Таким образом, инвестиционный механизм, с точки зрения своей экономической природы, ничем не отличается от рыночного механизма, сутью которого является процесс координации спроса и предложения. Если не вдаваться в проблему дисконтирования, то в целом экономическая природа функционирования инвестиционного механизма выглядит следующим образом: совокупное предложение инвестиционных ресурсов, представленное сбережениями, координируется спросом, который представлен инвестициями, а результатом этого процесса координации является равновесная ставка процента, движение которой в сторону увеличения или уменьшения определяет мотивы поведения инвестора, приводя либо к сокращению, либо к увеличению объемов инвестиций. Если не брать во внимание динамику денежного рынка, и предположить его состояние некой заданной величиной, то расширение производства в некой отрасли или сфере деятельности, даже при заданных значениях ставки процента, возможно только в случае, если отмечается устойчивый рост цены на продукцию этой отрасли или сферы деятельности. Рост цен конкретной отрасли

или сферы деятельности при заданных значениях предельной производительности капитала приведет к росту предельной эффективности капитала, что является сигналом для прилива инвестиционных ресурсов в эту отрасль или сферу деятельности. Этот прилив будет продолжаться до тех пор, пока отдача на инвестиции в этой отрасли не сравнится со среднеотраслевой доходностью капитала. В свою очередь снижение цен в конкретной отрасли будет являться сигналом для оттока инвестиционных ресурсов в растущую отрасль. Такова экономическая природа функционирования инвестиций в условиях рынка совершенной конкуренции, где роль государства ограничивается воздействием на процентную ставку.

Иначе выглядит содержание механизма инвестирования в рамках рынка несовершенной конкуренции и, прежде всего, в отраслях естественных монополий, к которым относится и электроэнергетика.

Отнесение электроэнергетики к отраслям естественной монополии, во – первых, в своей основе имеет так называемую технологическую составляющую. Во – вторых, экономическая нецелесообразность построения конкурентной среды в силу особенностей процесса производства, транспортировки, сбыта и потребления электроэнергии рассматривается как экономическое основание функционирования электроэнергетики как монополии. Кроме этого не менее важным является тот факт, что данную отрасль отличают не только технологические особенности производства, но и её значимость как базовой сферы хозяйственной системы страны, в рамках которой осуществляется производство индустриального товара – электроэнергии. Данное обстоятельство выделяет электроэнергетику в отрасль, от которой зависит устойчивое развитие и безопасность хозяйственной системы в целом. Соединение названных особенностей – технологической и системообразующей – влияет на экономический механизм функционирования электроэнергетики вообще, и инвестиционных процессов в ней, в частности. Возникает эффект наложения, когда специфика ценообразования в сфере электроэнергетики, с одной стороны, обусловлена несовершенным типом конкуренции, а, с другой стороны, – регулирующими действиями государства, направленными не только и не столько на реализацию принципов антимонопольного законодательства с целью поставить под контроль общества стремление монополий получать монопольную сверхприбыль, сколько необходимостью обеспечения бесперебойного функционирования базовой отрасли, при этом гарантируя доступность электроэнергии для всех субъектов общественного воспроизводства, не допуская инфляции издержек, без чего невозможен экономический рост экономики в целом. То есть контроль уровня цен на электроэнергию со стороны государства в своей основе имеет не принципы антимонопольного регулирования, а принципы ограничения роста цен на электроэнергию потребностями экономического роста и безопасности хозяйственной системы страны.

Очевидно, что это обстоятельство непосредственным образом определяет специфику экономической природы инвестиционного механизма сферы электроэнергетики, которую обобщенно можно представить следующим образом. Если взять за основу механизм ценообразования в условиях рынка чистой монополии (а сфера электроэнергетики, до самого последнего времени, являла собой пример наиболее большего приближения к этому типу рыночной структуры), то, как известно, пересечение традиционных функций средних и предельных издержек монополий с отрицательно наклоненными функциями предельной выручки и спроса образуют монопольную сверхприбыль, которая как раз и представляет собой объект антимонопольного регулирования. Однако, имея виду проблему инвестиций, монопольная сверхприбыль может рассматриваться (и часто в экономической литературе рассматривается [1, с.91]) как дополнительный внутренний собственный источник инвестиционных ресурсов.

При этом, регулирующие действия со стороны государства, как было сказано выше, имеют своей целью сдерживать рост цен на электроэнергию на уровне, создающем стимулы для экономической активности и экономического роста. Очевидно, что с этой точки зрения, монопольная сверхприбыль приводит к росту цен на электроэнергию и, как следствие, росту общего уровня цен и является фактором, сдерживающим экономический рост [2, с. 68]. Следовательно, при определении экономических принципов государственного регулирования цены на электроэнергию первоначально необходимо определить будет ли регулируемый уровень цен обеспечивать электроэнергетике возможность получения сверхмонопольной прибыли с последующим ее инвестированием в развитие отрасли; будет ли цена ограничиваться на уровне, необходимом для компенсации средних издержек, включающих нормальную норму прибыли, или же цена будет ограничиваться уровнем ниже средних издержек. При этом очевидно, что возможен сценарий, когда устанавливаемая государством цена может находиться на уровне, обеспечивающем монопольную сверхприбыль, но эта сверхприбыль будет изыматься в бюджет и не превращаться в инвестиционные ресурсы.

Нельзя не обратить внимания на тот факт, что на содержание инвестиционного механизма сферы электроэнергетики влияют не только особенности формирования монопольной надбавки к цене, но и процесс формирования издержек, а также особый статус отрасли как монополии, что создает стимулы к извлечению монопольной ренты не за счет экономии издержек, а за счет их увеличения в условиях, когда каким бы высоким не был уровень цен на электроэнергию, через рост себестоимости производства прибыль может быть сведена к нулю [6, с. 115]. Устойчивый рост тарифов на электроэнергию, отмечающийся в электроэнергетике в России, является серьезным аргументом, подтверждающим это обстоятельство.

В целом, экономические принципы государственного регулирования электроэнергетики вполне оправдано могут преследовать цель ограничения роста цен на электроэнергию, но только в том случае, если в отрасли сохраняются стимулы к минимизации издержек производства и реализации электроэнергии и повышению эффективности технологий производства и реализации, как обязательного условия снижения издержек в отрасли, что в свою очередь, может быть осуществлено на основе инвестиций.

Монопольная форма организации сферы электроэнергетики и вытекающие из нее особенности инвестиционного механизма, безусловно, имеют под собой объективные основания. В этой связи, нельзя отрицать экономических предпосылок к особой значимости административного регулирования экономических процессов, и, прежде всего, ценообразования на электроэнергию со стороны государства, но также нельзя не обращать внимания на отрицательные последствия государственно-монополистической формы организации

сферы электроэнергетики, проявляющиеся в незаинтересованности хозяйствующих субъектов в минимизации издержек производства и создающие, напротив, возможности для использования государственной поддержки в целях роста себестоимости за счет сокращения чистых инвестиций.

В результате, брутто-инвестиции в электроэнергетику имеют отрицательное значение, и часто ограничиваются лишь объемами амортизации, как следствие, провоцируя все возрастающий разрыв между растущим спросом на электроэнергию и ее приложения. В этом смысле понятна логика реформирования экономики электроэнергетики РФ на рыночной основе, имеющая своей целью восстановить экономические стимулы к инвестированию на основе развития конкурентной среды отрасли.

Анализируя структуру экономического содержания инвестиционной деятельности вообще и в сфере электроэнергетики, в частности, можно утверждать, что побудительные мотивы к инвестированию задаются макроэкономической конъюнктурой, которая в данный момент времени определяет соотношение альтернативных издержек и выгод от осуществления инвестиционного проекта. Если применительно к инвестициям состояние макроэкономической конъюнктуры проявляется в величине агрегированной ставки процента, то снижение ставки процента выступает решающим экономическим фактором в стимулировании инвестиционной активности. Очевидна в этой связи особая роль государства, когда посредством монетарной и бюджетной политики возможно добиваться снижения процентной ставки и, следовательно, создавать экономические условия и предпосылки стимулирования инвестиционных проектов.

Таким образом, исходя из понимания экономической природы инвестиций как системы альтернативных издержек, возникающих в процессе реализации хозяйствующим субъектом своих экономических предпочтений по превращению части вновь созданной стоимости в часть реального капитала, можно сформулировать экономическое содержание механизма инвестиционной деятельности в сфере электроэнергетики следующим образом – это совокупность технологий, институтов и инструментов, связующих в единое целое внутренние (собственные) и внешние (заемные и привлеченные) источники инвестиций и превращение этих источников в реальные инвестиции. Природа выбора оптимального варианта инвестиционных решений адекватна содержанию рыночного механизма реализации экономических предпочтений хозяйствующего субъекта и аналогична природе реализации экономических предпочтений для любого другого блага, и совпадает с рыночным механизмом. Если издержки от осуществления инвестиций падают вследствие либо роста предельной производительности капитала (предельной эффективности капитала), либо снижения ставки процента, то инвестиции возрастают при прочих равных условиях. Содержание механизма стимулирования инвестиций представлена совокупностью инструментов, существующих необоснованно друг от друга, а объединенных в единую систему, так как каждый инвестиционный инструмент связан с другими, тем не менее, имеет свою специфику, то издержки применения конкретного инструмента могут отличаться и отличаются от аналогичных издержек другого инструмента. Следовательно, экономическим содержанием механизма стимулирования инвестиций является система управления инвестиционными инструментами с целью их оптимизации показателями. Иначе говоря, изменение макроэкономической конъюнктуры может снижать стимулирующую роль одного инструмента, но повышать роль другого. Имея в виду особенности электроэнергетики как отрасли хозяйственной системы России, состоящую в том, что ей присущи признаки технологической монополии и производство индустриально значимого товара от чего зависит безопасность функционирования всей хозяйственной системы, очевидно недопустимость передачи на откуп рыночной форме организации вообще и инвестиционной составляющей электроэнергетики в частности. Следовательно, очевидна роль государственно - административного регулирования инвестиционных процессов в электроэнергетике. Имея свои преимущества, эти формы имеют и очевидные недостатки, которые проявляются, в частности, в незаинтересованности хозяйствующего субъекта в эффективном использовании инвестиций, что приводит к росту издержек инвестиционных проектов в сфере электроэнергетики, снижению предельной производительности капитала и росту тарифов на электроэнергию. Данное обстоятельство обуславливает необходимость сочетания рыночных и государственно – административных принципов организации инвестиционного механизма функционирования электроэнергетики. Отличительной чертой смешанного типа инвестиционного механизма функционирования электроэнергетики должны стать снижение издержек использования инвестиционных инструментов на основе реализации потенциала государства в координации интересов инвесторов. В этом случае административные меры регулирования создают экономические предпосылки стимулирования инвестиционной активности субъектов электроэнергетического рынка, что можно проследить на примере проектного финансирования с государственными гарантиями инвестора. Но прежде, необходимо представление о потенциале административных форм регулирования инвестиционного механизма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Акулов В.Б., Акулова О.В. Экономическая теория. Петрозаводск: ПетрГУ, 2002.
2. Вурос А., Розанова Н. Экономика отраслевых рынков. М.: ТЕИС, 2000.
3. Долан Э.Дж., Линдлей Д.Е. Рынок: микроэкономическая модель. СПб., 1992.
4. Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М.: ИНФРА-М, 1997.
5. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег // Классика экономической мысли: Сочинения. – М., 2000.
6. Кокорев В. Институциональная реформа в сфере инфраструктуры в условиях естественной монополии // Вопросы экономики. 1998. № 4.
7. Левина Л.Ф. Теория инвестиционных решений // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 5.
8. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. М.: Республика, 1992. Т. 2.
9. Федеральный закон РФ от 25.02.1999 «Об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений» // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9.
10. Язев В. Новые ориентиры в госрегулировании развития ТЭК // Российский экономический журнал. 2006. № 2.

КРУПНЫЙ БИЗНЕС И МОДЕРНИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ
РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ**ДАРМИЛОВА Ж.Д., КОЛЕСНИКОВ Ю.С.**

Академия маркетинга и социальных информационных технологий, зав. кафедрой отраслевого менеджмента, к.э.н.,
доцент, 350010, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Зиповская, д. 5;
Южный федеральный университет, д.э.н., профессор, 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

С началом рыночных реформ в России в экономическом пространстве регионов (субъектов Федерации) появляется и становится все более доминирующим новый институциональный игрок – крупные корпоративные структуры – финансово-промышленные группы, транснациональные компании и сетевые корпорации и т.п.

Ключевые слова: накопление капитала; концентрация собственности; естественные монополии; скупка промышленных активов; реструктуризация

Коды классификатора JEL: R11, R12, R28

Ресурсы регионов становятся объектом интересов крупного бизнеса, который шаг за шагом в поисках новых рентных доходов начинает экспансию в регионы России, прежде всего сырьевые, выстраивая свои взаимоотношения с региональными властями на поле конкурентной борьбы с предприятиями – лидерами регионов.

По определению ведущего российского исследователя крупного бизнеса Я.Паппэ к крупному бизнесу следует относить экономические структуры с объемом продаж более 1 млн.долл., в составе которых есть компании или предприятия, занимающие ключевые позиции в важнейших отраслях экономики страны, а также компании с меньшим объемом продаж (от 500 млн.долл.), но занимающие ведущие позиции в своих отраслях. [6]

По данным рейтинга 500 крупнейших компаний России этому критерию соответствуют около 15 бизнес-групп и компаний, в основном экспортно-сырьевого сектора экономики («Лукойл», «Альфа-Групп», «Сибнефть», «Татнефть», Группа «МДМ», «Северсталь-групп», «Базовый элемент», «Интеррос» и др.). [10]

По мере накопления капитала, создание соответствующих институциональных условий и ослабления конкурентных позиций и оскуднения финансовых ресурсов регионального бизнеса в российские регионы приходят глобальные и интегрированные компании, финансовые, организационные и лоббистские возможности которых используются в целях капитализации локальных ресурсов регионов, превращая их в конкурентный товар и извлекая рентный доход от их конкурентных преимуществ на глобальных рынках.

Для крупных компаний и ФПГ характерны следующие формы концентрации собственности: дружественные слияния, агрессивная скупка акций компании-цели; банкротство компании-цели; агрессивный захват; рейдерство; грин мэйл. [2, 12]

Ряд исследователей [4, 12] выделяют 4 этапа территориальной экспансии в регионы крупного бизнеса:

Первый этап (1992-1993 г.г.) связан с созданием акционерных обществ естественных монополий и первичным разделом ареалов добычи нефти, газа, производства электроэнергии.

Второй этап (1994-1995 г.г.) – «большой передел» собственности и экспансия банковских бизнес-групп («Менатеп», «Интеррос», «Альфа-банк» и др), получившие наиболее привлекательные активы промышленных предприятий в регионах (прежде всего – предприятий добывающей промышленности) в ходе залоговых аукционов или путем скупки акций и работников предприятий. Вслед за скупкой промышленных активов началось создание филиалов крупных столичных банков и поглощение местных банков. В то же время формируются крупные, но локализованные бизнес-группы в субъектах РФ со значительными экономическими ресурсами, контролируемые региональными властями. Как результат вместо интеграции экономического пространства произошло простое разделение ресурсных регионов и увеличение числа получателей ренты.

Третий этап (1996-2002 г.г.) обозначил рост экономического и политического влияния крупного бизнеса в регионах, что было связано с общим экономическим ростом, позволившим крупному экспортоориентированному бизнесу аккумулировать рентные доходы. При этом в этот период капитализация локальных ресурсов регионов крупнейшими компаниями осуществлялась с помощью развития самой ресурсной базы, создания вертикально интегрированных структур «сырье-полуфабрикаты-конечная продукция», расширения рынков сбыта, инвестирование доходов от экспорта в наиболее прибыльные сектора экономики. [4, с. 15]

Четвертый этап (2003 г. – по наст. время) связан с фундаментальным поворотом политики федеральных властей к проблеме восстановления контроля государства над крупнейшими сырьевыми и стратегическими активами.

В результате произошло динамичное расширение зон влияния крупного бизнеса, включая и периферийные районы (Северный Кавказ).

Как показывает анализ, пространственные стратегии крупных компаний не ограничиваются только конкуренцией за технологически необходимое сырье, однопрофильные производства меньшего масштаба, логистику. Крупные производственно-ориентированные компании выбирают стратегию закрепления в базовых регионах и выборочной целевой экспансии преимущественно в новые ресурсные зоны или «транспортные коридоры».

Весьма показательно, что в основу типологии регионов России некоторые исследователи берут именно критерий привлекательности регионов для крупного бизнеса с точки зрения перспектив капитализации их ресурсов. Так, в соответствии с типологией, предложенной Зубаревич Н.В., регионы в зависимости от степени влияния бизнеса и динамики его проникновения в регион классифицируются следующим образом: базовые регионы производства (регионы добычи и переработки экспортных ресурсов), регионы-экспансии (регионы привлекательные с точки зрения диверсификации активов), полупериферийные для бизнеса регионы (регионы, не обладающие ресурсами, доходным экспортным производством или емким рынком сбыта), периферийные регионы (регионы нестабильности, с неразвитой инфраструктурой, незначительными ресурсами) [4, с. 32].

Юг России отнесен в соответствии с данной типологией частично к аграрно-индустриальным районам (Ростовская область, Краснодарский и Ставропольский края), к полупериферийным и периферийным регионам.

В Ростовской области первыми были поглощены индустриальные активы, затем АПК и портов. В Краснодарском крае первой началась борьба за контроль над крупнейшими портами, затем вектор экспансии переместился в пищевую промышленность и агросектор. В Ставропольском крае крупный бизнес усилил контроль над нефтехимическими активами (ОАО «Невинномысский азот»), и в агропромышленном комплексе. В республиках Северного Кавказа под контроль крупного бизнеса перешли 1-2 предприятия (пример – покупка группой «Евроцемент» ОАО «Кавказцемент» в Карачаево-Черкесской Республике).

Перечень 15 крупнейших предприятий Юга России (табл. 1), а также крупнейшие бизнес-группы (табл. 2) четко фиксирует вектор экспансии крупного бизнеса – рентные ресурсы.

Таблица 1.

15 крупнейших промышленных предприятий ЮФО в 2006 году (оценка) [11]

№	Название предприятия	Выручка в 2006 г., млрд.руб.	Род деятельности
1	ООО «Лукойл» - Волгоградпереработка», Волгоградская область	78,0	Нефтепереработка
2	ООО «Роснефть – Туапсинский НПЗ», Краснодарский край	40,0	Нефтепереработка
3	ООО «Лукойл» - Нижневожжскнефть», Волгоградская область	30,0	Нефтепереработка
4	ООО «Афипский нефтеперерабатывающий завод», Краснодарский край	23,7	Нефтепереработка
5	ООО «Астраханьгазпром», Астраханская область	20,0	Газодобыча, переработка газа
6	ОАО «Таганрогский автомобильный завод», Ростовская область	19,5	Автомобилестроение
7	ОАО «Волжский трубный завод», Волгоградская область	19,0	Производство труб
8	ОАО «Таганрогский металлургический завод», Ростовская область	17,8	Производство труб
9	ЗАО «Краснодарский нефтеперерабатывающий завод - Краснодарэко-нефть», Краснодарский край	16,0	Нефтепереработка
10	ОАО «Южная генерирующая компания – ТГК-8», Астраханская область	14,6	Производство электро- и тепловой энергии
11	ОАО «Инпром», Ростовская область	12,0	Переработка и реализация металлического лома
12	ОАО «Невинномысский Азот», Ставропольский край	11,7	Химическое производство
13	ОАО «Ростелемаш», Ростовская область	10,3	Производство комбайнов и другой сельскохозяйственной техники
14	ОАО «Волгоградский алюминиевый завод», Волгоградская область	10,0	Цветная металлургия
15	ОАО «Волгоградский металлургический завод «Красный Октябрь», Волгоградская область	8,8	Металлургия

В отличие от крупных корпоративных интегрированных структур, как правило инорегиональных, главной линией которых является перераспределение в свою пользу рентных ресурсов и максимальное присвоение рентных доходов, малый и средний бизнес остается основным «игроком» на поле региональной экономики, для которого сохранение и развитие потенциала региональной экономики как таковой остается вопросом существования и экономической безопасности, основой их деловой среды.

Малому и среднему бизнесу принадлежит ведущая роль в процессах интеграции региональных экономик на базе совместного использования локальных ресурсов, выстраивающим межрегиональные и внутрирегиональные взаимодействия.

Стимулы к различным формам экономических взаимодействий бизнес-структур в области использования локальных ресурсов связаны во-первых, с перспективами снижения явных издержек при заданном объеме выпуска, повышением производственной эффективности, во-вторых, увеличением прибыли при неизменных средних затратах на производство продукции, в-третьих, повышением цен и прибыльности вследствие доминирования на рынке. В-четвертых, стремлением предпринимателей к контролю над рынком сбыта наличной продукции, в-пятых, возможностью экономики на масштабах пространства в силу конкретных ресурсов и производства, в-шестых, необходимостью создания эффективно управляемой организации производства и сбыта готовой продукции, в-седьмых, интеграционной вертикалью и горизонталью структурированных компаний в мировой рынок и обеспечение их конкурентоспособности. [5, с. 54]

Кроме того, наряду с общеэкономическими факторами, действуют характерные для российской экономики факторы расширения сетевых взаимодействий на региональных рынках локальных ресурсов. [1, с. 92-94]

Таблица 2.

Крупнейшие бизнес-группы и компании России на 2006 г. (без иностранных компаний) [4]

№	Компании и группы	Предприятия
Карачаево-Черкесская Республика		
1	УГМК	Урупский ГОК
2	«Евроцемент»	«Кавказцемент»
3	«Разгуляй-Укррос»	«Карачаево-Черкесский мукомол», Сахарный завод
Республика Северная Осетия		
4	УГМК	
Краснодарский край		
5	«Лукойл» («Никойл»), Уралсиб	Новороссийский морской порт, (менее 50%)
6	НЛМК	Порт «Туапсе»
7	«АгроКубань-ресурс» /Базовый элемент	Сельхозпредприятия и АПК
8	«Альфа-Эко»/Альфа-групп	Сахарные заводы
9	«ЕвроХим» / МДМ	Белореченские миниудобрения
10	Очаковский пивзавод	Филиал
11	«Вимм-Биль-Данн» и другие активы собственников	Гульчевский маслозавод, Тимашевский молкомбинат, Ейский портовый элеватор, Ейский морской порт (15%), Азовская судоремонтная компания
12	АПХ «Черкизовский»/АПК «Михайловский»	Краснодарский мясокомбинат
13	«Разгуляй-Укррос»	Сахарный завод «Тихорецкий», Полтавский КХ
Ставропольский край		
14	«ЛУКОЙЛ»	«Ставролен», Буденовский завод пластмасс (с правительством Москвы)
15	«ЕвроХим»/МДМ	«Невинномысский Азот»
16	«Агрос»/Интеррос	«Ставропольский бойлер»
17	«Разгуляй-Укррос»	Зеленокумский, Светлоградский, Стародубский элеваторы
18	Группа компаний ОГО	Марьинская, Пятигорская птицефабрики
19	МАИР	Арматурный завод
20	«Эксима»	Светлоградский мясокомбинат
Астраханская область		
21	«ЛУКОЙЛ»	«Нижневолжскнефтегаз», «Лукойлморнефтегаз» и др.
22	Волжское пароходство	Астраханское пароходство
23	Группа компаний ОГО	Астраханский КХП, Болдинский хлебозавод, Астраханская птицефабрика
Волгоградская область		
24	«ЛУКОЙЛ»	Нижневолжскнефть, Волгоградский НПЗ
25	ТМК/МДМ	Волжский трубный завод
26	«СУАЛ»/«Ренова»	Волгоградский алюминиевый завод
27	«Агромашхолдинг»	Волгоградский тракторный завод
28	«AMTEL-Vredestein»	Волгоградский завод техуглера
29	ЕПК	Волжский подшипниковый завод
30	«Новое Содружество»	«Сельмаш-Урюпинск»
31	«Русский текстиль»	Камышинский ХБК
32	«Эксима»	Филоновский мясокомбинат
Ростовская область		
33	«Трансмашхолдинг»/УГМК	Новочеркасский электровозостроительный завод
34	ТМК/МДМ	Таганрогский металлургический завод
35	«Северсталь»	Таганрогский порт, Азовский порт
36	«Русский алюминий» (продано АЛКОА)	Белокалитвенское металлургическое объединение
37	«Продо»/Millhouse Capital	Молокозавод, сельхозпредприятия
38	«Донинвест»	ТагАЗ, Таганрогский комбайновый завод, завод «Красный Аксай», молочный комбинат
39	МАИР	Сулинский металлургический завод
40	«Новое содружество»	«Ростсельмаш»
41	Корпорация «Иркут»	Таганрогский АНТК им.Бериева
42	ВВН-Балтика	Балтика-Ростов («Донское пиво»)
43	АПК «Черкизовский» / АПК «Михайловский»	Ростовский мясокомбинат, птицефабрика
44	«Разгуляй-Укррос»	Дубовскхлебодукт, Цимлянский КХП Азовский портовый элеватор
45	«Русский уголь»	«Гуковуголь», «Ростовуголь»

Важным институциональным аспектом экономических взаимодействий предпринимательских структур является поиск оптимальных организационных форм этого взаимодействия в локальном пространстве реги-

ональной экономики. Между двумя крайними типами координации – рыночным и иерархическим – находят-ся многочисленных гибридные формы. Гибридная форма соглашений – это специализированный механизм управления сделками, предполагающий существование двусторонней зависимости без полной интеграции. Примерами гибридных форм организации служат контракты франчайзинга, лизинга, совместные предприятия, а также долгосрочная договорная практика. Гибридные формы, позволяя использовать элементы иерархической координации, обладают важным преимуществом по сравнению с полной интеграцией – сильными стимулами к повышению производственной эффективности. Сохранение сильных стимулов в рамках гибридных форм интеграции – результат того, что собственник (или менеджер) формально независимого предприятия выигрывает от снижения издержек.

Среди гибридных форм, рассматриваемых в литературе, важное место в последние десятилетия заняли сетевые промышленные (предпринимательские) структуры, под которыми понимается сложившиеся под воздействием условий развития конкурентно-предпринимательской среды определенного рынка экономические формы взаимодействия предпринимательских структур в целях воспроизводства механизмов информационного обмена и на основе реализации общей контрактной культуры между участниками сети. При этом для сетей характерно отсутствие управленческой вертикали, а все отношения между контрагентами строятся на основе контрактных соглашений и реализации принципа равноправия. Важно отметить, что различные формы и виды предпринимательской деятельности по-разному ориентированы на взаимодействие с предпринимательскими сетями. Масштабное эмпирическое исследование, реализованное Долгопятовой Т.Г., показало, что в настоящее время в российской экономике наибольшее стремление к объединению характерно для малых (численность занятых менее 200 человек) и очень крупных (численность занятых свыше 5000 человек) предприятий. Среди таких предприятий к участию в отраслевых бизнес-группах тяготеют 55 и 50% соответственно по сравнению с 31% среди небольших предприятий (численность занятых от 201 до 1000 человек) и 40% среди средних предприятий (численность занятых от 1001 до 5000 человек). [1, с. 96]

Исследования показали, что вхождение в предпринимательские сети для малого предпринимательства предопределено не столько стремлением сохранить квазиаренду – доход, получаемый от контрактации субъ-ектами в условиях монополизированных рынков, а стремлением получить доступ к локальным ресурсам, которые малые предприятия самостоятельно не могут получить.

По мнению Н.Е. Егоровой и Е.Р. Майна, экономическое взаимодействие малого предпринимательства с крупными и средними предприятиями описывается различными формами экономического симбиоза, который представляет собой союз экономических объектов, предполагающий устойчивый тип взаимодействия между предпринимательскими структурами, приносящий каждому из них экономическую выгоду и сформированный в процессе их функционирования доход. [3, с. 67]

В основе экономического симбиоза малого бизнеса и более крупных предпринимательских структур лежат следующие взаимные преимущества: крупные предприятия вносят в функционирование малых известный элемент стабильности и плановости; они определяют особый микроклимат функционирования малого бизнеса, являясь своеобразным демпфером, амортизирующим воздействие рыночной стихии; малые предприятия выполняют часть функций крупных предприятий, концентрируясь на вопросах сбыта и снабжения, разработке и внедрении новшеств, повышении качества изделий и т.д.

Наиболее важные функции экономического симбиоза малого и крупного бизнеса состоят в реализации следующих процессов: 1) первоначального накопления капитала, 2) участия в процессах приватизации, 3) разрешения ряда специфических проблем, таких как, кризиса неплатежей и налогового пресса, 4) оказания финансовой поддержки для выживания предприятий и создания источников их развития. [9, с. 243-252]

В современных условиях союз малых и крупных предприятий имеет и другие мотивы: он обусловлен как процессами усиливающейся конкуренции, так и необходимостью реструктуризации предприятия. Экономические взаимодействия с участием малого бизнеса могут быть результатом реализации контрактов франчайзинга, создания бизнес-инкубаторов и кооперативов. Эти формы предполагают разные принципы организации союзов. Так, франчайзинг основан на принципах эффективного (Парето-оптимального) дележа прибыли, бизнес-инкубирование – на принципе компенсации затрат сопоставлении затрат с альтернативным доходом), кооперирование – на принципе снижения издержек в результате эффекта кооперации. Если первые две формы предполагают различные способы распределения получаемых доходов, то в случае кооперирования можно говорить лишь условно о таком дележе доходов: этот дележ осуществляется в неявной форме и не предполагает заключения формальных соглашений участников кооперации.

Кроме того, франчайзинг предполагает взаимодействие между большим и малым предприятием, а бизнес-инкубирование и кооперации могут осуществляться как с участием только малых предприятий, так и с участием больших и малых предприятий. При этом кооперация на основе только малых предприятий – относительно новая форма предпринимательских отношений, характерная для современных условий.

На основе анализа межфирменного взаимодействия малого предпринимательства и крупнотоварного сектора в территориально-маркетинговых сетях можно сделать следующие выводы:

- Формирующиеся в условиях территориальной экономики маркетинговые предпринимательские сети представляют собой устойчивые и структурированные совокупности полунезависимых малых, средних и крупных предпринимательских структур, вовлеченных во взаимные отношения и объединенных общей целью. Взаимоотношения в сети призваны упорядочить отношения обмена между участниками и способствовать их приспособлению к условиям изменяющейся среды. Базисом для организации сети служат как формальные, так и неформальные контракты.

- Предпосылками существования системы экономических взаимодействий предпринимательских структур в конкурентно-предпринимательской среде региональной экономики являются стремление к повышению производственной эффективности, снижению издержек, контролю над рынками сбыта конечной продукции, экономии на масштабах производства на основе концентрации капитала и производства, создания единой инфраструктуры и возможности маневра капиталом, мощностями, потоками сырья и продукции, обеспечению конкурентоспособности на мировом рынке.
- Основными формами взаимодействия малого бизнеса с крупными и средними предпринимательскими структурами в системе территориальной экономики являются гибридные формы экономических взаимодействий: франчайзинг, создание бизнес-инкубаторов, кооперация, создание дочерних предприятий и др.

Взаимоотношения между малым предприятием и экономическими агентами во многом строятся на неформальной основе и договора, заключаемые перед началом работы, не имеют должного значения. При этом неформальные отношения не предполагают послабления при заключении контракта, а способствуют гибкому дополнению контрактных условий. [7, с. 14] Взаимоотношения, построенные на личных связях, взаимных обязательствах, взаимной поддержке и доверии делают положение фирмы более устойчивым, более адаптивным, ограничивают возможные конфликты и ошибки, вследствие которых страдают потребители и контрагенты. Доверительные отношения способствуют улучшению коммуникаций, которые являются основой взаимоотношений, и способствуют улаживанию лучшего понимания между партнёрами.

Таким образом, малое предпринимательство, использующее локальные ресурсы региона и активный сегмент рыночной экономики, в условиях институционально оформленной конкуренции, выступающей доминирующей тенденцией в развитии территориальных экономических систем, ориентировано на использование двух основных стратегий адаптации к специфике конкурентно-предпринимательской среды: прямая конкуренция и взаимодействие в системе маркетингово-предпринимательских отношений на основе контрактации с другими агентами рынка.

В настоящее время сложилось несколько форм ресурсной контрактации субъектов малого предпринимательства на основе как мягкой (контрактной), так и экономической интеграции: субподрядная система в сфере материального производства, франчайзинг в торговле и сфере услуг, рисковый капитал в инновационном бизнесе и лизинг. В таблице 3 представлена характеристика этих форм контрактации. Важно отметить, что созданная правовая и институциональная среда российской экономики позволяет реализовывать практически все из выделенных видов контрактов. По большинству из данных форм контрактных отношений существуют государственные программы.

Таблица 3.

Направления интеграции и формы контрактации малого предпринимательства в территориальные производственно-хозяйственные отношениях [8, с. 22-36]

Сущность контрактных отношений	Особенности контрактных отношений для малого бизнеса
Субподрядная система - контракт, на основе которого подрядчик выполняет заказ за счет средств других предпринимателей, называемых заказчиками на основе их директив. фирма будет прибегать к данной системе взаимодействий пока издержки на организацию одной дополнительной транзакции не сравняются с издержками на такую же транзакцию через обмен на открытом рынке или через другую фирму.	1. Весьма привлекательна для малого бизнеса, функционирующего в сфере материального производства. 2. В условиях субподряда рынок, на котором работает компания определен, контракт избавляет предпринимателя от издержек, основанных на колебаниях спроса и предложения, рыночных цен. 3. Контракт позволяет выбрать оптимальные размеры предприятия и затрачиваемых ресурсов. 4. Крупные фирмы, взаимодействующие с малыми на основе субподряда, оказывают содействие в получении кредита, выступают поручителями в сделках последних. 5. Осуществляется обмен инновациями и технологиями.
Франчайзинг предполагает заключение контракта по передаче франшизы – непрерывного взаимоотношения между предпринимательскими структурами, при котором все знания, образ, успех, производственные и маркетинговые методы предоставляются фирме-франчайзи за встречное удовлетворение интересов	1. Система позволяет передавать накопленный организационный потенциал фирмам, контрактирующим на основе франчайзинга. 2. Благодаря активной рекламе компании-франшизера возможно обеспечение стабильного уровня спроса на продукцию малого предприятия. 3. Льготные условия продажи товара головной компании позволяют получать дополнительные выгоды от контракта. 4. На основе договора возможно расширение бизнеса не только по ассортименту франшизера, но и по другим товарам, за счет дополнительных прибылей от оборота.
Рисковый капитал – контракт на вложение капитала в рисковые предприятия, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и новые продукты.	1. Контракты отличаются высоким уровнем трансакционных издержек и сложностью составления контракта. 2. Предполагают участие государства в страховании интересов агентов, заключающих подобные контракты. 3. Малое предприятие получает возможность наращивать инвестиционный капитал и преодолеть кризисную ситуацию.
Лизинговый контракт – представляет систему хозяйственных взаимоотношений между финансовым институтом, крупным машиностроительным предприятием и малой фирмой по передаче последней оборудования в аренду с последующим правом выкупа.	1. Контракт предоставляет малым предприятиям возможности модернизации производства. 2. Предполагает производство продукции и ее реализацию на рынке посредством взятого в аренду оборудования, оплата которого происходит за счет средств, полученных от реализации продукции. 3. Создает дополнительные инвестиционные возможности малому предприятию.

Эффективность региональной экономики, в том числе и малого бизнеса напрямую определяется возможностями развития реального производства и формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. Как показывает практика, в конкурентной экономике значительная, если не доминирующая часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых фирм непосредственно зависят от их отношений с крупными предприятиями. Малые предприятия должны стать частью производственной структуры крупных предприятий, которые могут использовать их рыночную и структурную гибкость, инновационные возможности. Крупные предприятия заинтересованы в сотрудничестве с малыми предприятиями уже потому, что такое сотрудничество позволяет более эффективно выстраивать ресурсную политику, реализацию новых технических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении важной информации, передовых инноваций.

Таким образом, увеличение экономического и ресурсного потенциала региона может быть достигнуто за счет возможности вхождения предприятия в конкурентоспособный кластер, т.е. группу территориально соседствующих производств, взаимосвязанных фирм и институтов, позволяющих им использовать местоположение в качестве уникального агломерационного фактора, повышающего как конкурентоспособность каждого участника, так и его устойчивость в рамках современной сетевой экономической многоуровневой структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Долгопятова Т.Г. Российская промышленность: институциональное развитие. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
2. Евстигнеева Л., Евстигнеев Р. Глобализация и российские регионы // Проблемы теории и практики управления: 2003, №1.
3. Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес: экономический анализ и моделирование. М.: ЦЭМИ РАН, 1997.
4. Зубаревич Н.В. Крупный бизнес в регионах России: территориальные стратегии развития и экономические интересы. М., 2005.
5. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных структур М.: Наука, 2004.
6. Паппэ Я.Ш. Новая субъектность российского крупного бизнеса (2002-2003 г.г.) // Доклад в Московском центре Карнеги 28 мая 2003 г. с.3.; Галухина Я., Ивантер А. // Проблемы прогнозирования 2005, №12.
7. Радаев В.В. Некоторые институциональные условия функционирования российских рынков. М.: ГУВШЭ, 2002.
8. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. М.: ИНФРА, 2004.
9. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики. / Под ред. Г.Б.Клейнера. М.: ИЭМИ, 2002.
10. Финансы 2005, №33.
11. «Южный репортер», 17-23 сентября 2007 г.
12. Яковлев А. Российские корпорации и региональные власти: модели взаимоотношений и их эволюция // Вопросы экономики, 2007, №1.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ЦЕЛЕВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННОГО КОМПЛЕКСА МАКРОРЕГИОНА

СВИРИДОВ О.Ю.

ЮФУ доцент каф. «Финансы и кредит» докторант СКНИИЭ и СП.
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького 88. к. 103

В статье рассматриваются вопросы проектирования системы целевого регулирования финансово-инвестиционного комплекса Южного федерального округа в условиях реализации системных рисков.

Ключевые слова: глобализация финансовых отношений; финансово-инвестиционный комплекс; рискованные тренды; макрорегион; инвестиционная привлекательность финансового сектора

Коды классификатора JEL: G11, G18, R38

Финансовые отношения преобразуют все фазы воспроизводства капитала и создают особую надстройку, господствующую над прежним базисом хозяйственного процесса. Рынки валютных, фондовых, страховых и иных финансовых инструментов демонстрируют опережающий рост, обеспечивая вместе с тем эффективный контроль над остальными секторами хозяйственного пространства.

Усиление рискованных трендов на финансовом рынке определяет необходимость транспарентности применяемых финансовыми организациями инструментов и технологий управления риском, при этом компании, нацеленные на рост стоимости бизнеса, стремятся найти новые инструменты, нацеленные на формирование стабильных взаимоотношений с заинтересованными сторонами.

Современным финансовым компаниям приходится сталкиваться с рисками, возникающими в результате развития бизнеса, – это увеличение горизонтов планирования, возрастание непредсказуемости внешней

среды, рост конкуренции. Комплексная система управления рисками компании является одним из эффективных способов преодоления этих трудностей.

Инвестиционная привлекательность финансового сектора национальной экономики, традиционно оценивая по показателю рентабельности капитала, значительно снизилась вследствие глобального кризиса ликвидности. Несмотря на то, что динамика показателей прибыли субъектов национального рынка финансовых услуг, в целом свидетельствует о повышении эффективности принимаемых экономическими агентами управленческих решений, оборотной стороной повышений доходности и рентабельности финансовой деятельности является риск. Риск – категория вероятностная, поэтому, в процессе оценки неопределенности и количественного определения риска используют вероятностные задачи, характеризующиеся тем, что эффективность принимаемых решений зависит не только от детерминированных факторов, но и от вероятностей.

Интеграционные процессы, обусловленные глобализацией, формируют новую структуру финансового рынка Южного федерального округа – макрорегионального финансово-инвестиционного комплекса.

Устойчивость функционирования финансово-инвестиционного комплекса макрорегиона зависит от уровня развития финансовых институтов, а также от уровня локализации и качества системы институционального взаимодействия экономических агентов. Финансово-инвестиционные связи экономических агентов структурно и функционально координируются и субординируются, образуя базовые и промежуточные (мезо-) уровни вертикальных и горизонтальных взаимодействий.

Глобализация отличается рядом негативных проблем и рисков, главными из которых выступают:

- растущая открытость процессов воспроизводства отдельных стран негативным внешним воздействиям, быстрое распространение локальных экономических сбоев на другие регионы мира;
- негативное воздействие на мировую экономику и финансы трансграничных переливов краткосрочных капиталов, финансовых спекулянтов;
- трудности в приспособлении к глобализации для развивающихся стран и стран с переходной экономикой из-за отсутствия у них необходимых средств, неподготовленности институциональных экономических систем.

С одной стороны, глобализация финансового сектора – это объективный процесс углубления интернационализации хозяйственной жизни на базе интенсификации процессов транснационализации производства финансовых услуг, развития информационно-финансовых технологий расширения бизнеса, формирования сетей глобальных финансовых компаний.

С другой стороны, под глобализацией понимают процессы либерализации финансовых отношений, «вскрытие» и завоевание национальных финансовых рынков, перераспределение финансовых активов, изменение роли и влияния финансовых институтов. Глобальные финансовые технологии стимулируют производство новых финансово-информационных продуктов, выступающих финансовыми инновациями на локальных рынках.

Глобализация предстает как мирохозяйственный процесс, формирующий новое качество развития экономических субъектов и финансовых явлений. В подсистеме глобальных финансовых отношений в конце XX века сформировался и получил интенсивное развитие финансовый рынок, развивающийся как финансово-инвестиционный комплекс.

Как пишет М. Блауг, «экономическая теория создается для того, чтобы пролить свет на актуальное поведение экономической системы» [1, 4]. Именно законы поведения системы и представляют наибольший интерес, поскольку их понимание позволяет эффективно управлять развитием.

Й.А. Шумпетер отмечает, что «экономическая наука основана на наблюдении и интерпретации», и «разница точек зрения может уменьшиться, но уж никак не исчезнуть» [2, 153]. Происходящие процессы и «глобальное распространение рыночных принципов экономического развития объективно формируют общетеоретические подходы к анализу как мирохозяйственных, так и национальных экономических процессов» [3, 6], разные подходы к пониманию причин и последствий трансформационных изменений.

По определению С.Ю. Витте, «политическая экономика основывается на философии, политике и истории» [4, 148]. В данном контексте рассматриваются исторические особенности формирования хозяйства и философия принятия хозяйственных решений, принципы размещения производительных сил и формирование конкурентных преимуществ.

Как пишет профессор В.В. Куликов, «задача политической экономии состоит в исследовании общественных форм движения производительных сил, законов их функционирования и развития... Как и всякая наука, политическая экономия выполняет прежде всего познавательную, гносеологическую функцию. Выявляя законы хозяйствования, политическая экономия в любом обществе выполняет вместе с тем практическую функцию» [5, 6–7]. Обоснованная теория помогает в хозяйственной практике, предостерегая от ошибок.

Р. Гильфердинг определяет обмен в качестве предмета теоретико-экономического анализа как «посредствующее звено общественных связей», отмечая, что «задача теоретической экономии заключается в том, чтобы найти закон обмена... Из этого закона должно вытекать регулирование производства в обществе товаропроизводителей...» [6, 4–5].

В экономической литературе встречаются различные трактовки места и роли финансово-инвестиционного комплекса в хозяйственной системе, что обусловлено спецификой исходных методологических принципов и теоретических концепций, сложившихся на разных платформах экономической науки.

Согласно фундаментальным положениям неоклассического направления, построенным на принципах минимизации государственного вмешательства в экономические процессы и обеспечения максимальной свободы сил рыночного саморегулирования, указанный подход вытекает из теоретических представлений о полной и автоматической трансформации сбережений в инвестиции, достижения макроэкономического рав-

новесия и экономического оптимума – оптимальности распределения финансовых ресурсов в экономике.

Эволюция неоклассической теории финансовых рынков связана с концепцией асимметрии информации (Дж. Стиглиц, Э. Вайсе, Дж. Гринвуд, Б. Йованович и др.), появление которой позволило по-новому представить сущность финансового рынка и его роль в хозяйственной системе.

В измененном контексте финансовый рынок трактуется как совокупность институтов, способных концентрировать и транслировать информацию, уменьшать информационную асимметрию, и вследствие этого минимизировать трансакционные издержки. Данная концепция исходит из того, что информация об эффективности использования ресурсов, распыленная между экономическими агентами, консолидируется финансовым рынком, при этом, чем больший объем ресурсов вовлечен в рыночный обмен и опосредован обращением финансовых инструментов, тем выше интенсивность протекания хозяйственных процессов.

Воздействие на процесс инвестирования оказывает и такой психологический фактор, как предпочтение ликвидности – склонность хозяйствующих субъектов хранить часть своих средств в ликвидной форме. Указанное предпочтение, согласно концепции Дж. Кейнса, образуется в результате воздействия мотива предосторожности и спекулятивного мотива и находится в зависимости от величины нормы процента.

Финансовый рынок способен воздействовать на определение итоговой ставки процента, учитываемой экономическими агентами при определении цен на капитальные активы и объемов инвестирования путем механизма учета рисков заемщика (предпринимателя) и риска заимодавца. Риск заемщика вытекает из неопределенности последствий инвестиционных решений, риск заимодавца – из неуверенности в способности заемщика выполнить свои обязательства.

Последователи Дж. Кейнса, следуя его логике, исследуют динамику экономического развития процесса как функцию взаимного согласования решений субъектов реального сектора и финансовых институтов относительно перспективной эффективности инвестиций. Выделим особо ветвь финансового кейнсианства (Х. Мински, Л. Рэй, С. Фаццари и др.), для которой характерна трактовка финансового рынка в качестве ключевого фактора хозяйственной системы, детерминирующего ее эволюцию.

Финансовый рынок макрорегиона представляет собой совокупность взаимосвязей между объективно обусловленными перспективными целями его развития и имеющимися инструментами реализации указанных целей. Миссия финансового рынка макрорегиона состоит в финансово-инвестиционном обеспечении развития социально-экономической подсистемы данного интеграционного образования, адекватного общему процессу развития глобальной хозяйственной системы. Поле развития финансового рынка макрорегиона задано векторами реализуемых и потенциальных базовых стратегий экономических агентов финансово-инвестиционного комплекса.

Сегодня под пристальным вниманием государств, располагающих мощными финансовыми ресурсами и наднациональных финансовых институтов, особенно в периоды кризисов, находятся мировая система финансово-кредитных отношений, рынок ссудного капитала и рынок ценных бумаг; не обходится без регуляторного внимания и собственно государственное финансовое хозяйство.

Финансовое управление – это регулирование происходящих в экономике процессов через финансовую, денежно-кредитную сферу. В глобальной экономике трудно различить, какая регуляторная акция предназначена для внутренней финансовой системы, а какая для внешней, например, управление, направленное на снижение дефицита государственного бюджета, влияет на капиталосбережения, капиталообразование, на покупательную способность населения, на экономическую активность.

В практике государственного хозяйствования выделяется такой феномен – инфляционное финансирование (закупок, заказов, инвестиций). За ним скрывается в той или иной форме денежная интервенция государства посредством прямого выпуска дополнительных бумажных денег, а также посредством активного кредитования с последующим выпуском бумажных денег под данный кредит, либо через государственные займы с последующим их инфляционным погашением.

Такая интервенция сопровождается ростом цен, обесценением валюты, но она способна при известных обстоятельствах оживить деловую активность, вызвать рост производства, что может компенсировать отрицательные последствия первичного инфляционного финансирования.

Воздействуя на обязательные банковские резервы, норму ссудного процента или непосредственно на виды и условия кредитования, государство не только организует по-своему финансово-кредитные институты, но и влияет на активность экономических агентов и развитие экономики в целом.

Целевое финансовое регулирование направлено на стимулирование экономической активности национальных компаний. Цели финансового регулирования выходят за пределы собственно финансовой сферы, они касаются и нефинансовой сферы, поэтому целевое финансовое регулирование необходимо рассматривать как сложную систему финансово-информационного управления. Сегодня государство располагает достаточными возможностями для того, чтобы управлять процесс формирования капитала. С одной стороны, государство именно влияет на образование и поведение капитала, проводя различную стимулирующую либо ограничительную политику, с другой – само является крупным капиталообразованием.

Государственный капитал функционирует в рамках значительных государственных секторов; государство инвестирует в производство, транспорт и связь, инфраструктуру, жилье, социальную сферу огромные средства. Для обеспечения конкурентоспособности современное государство, стимулирует инвестиционную активность экономических агентов, участвует в смешанных проектах, когда инвестирование осуществляется государством совместно с фирмами, банками, инвестиционными компаниями. Проектируя направления и объем собственных капиталовложений, государство оказывает влияние на инвестиционную активность экономических агентов, на общую экономическую конъюнктуру, на развитие экономики, обновление ее материально-технического потенциала, структурные изменения.

В условиях глобальной конкуренции за ресурсы государство должно создавать режимы наибольшего благоприятствования для привлечения иностранного капитала, разработке рациональных схем его инвестирования посредством снижения налогов с инвестиционных сумм, финансовых операций или с ожидаемой продукции, создания инфраструктуры для привлекаемых капиталов, выступая финансовым гарантом инвестиций.

Система целевого регулирования инвестиционно-финансовой активности макрорегиона включает инструменты, содействующие концентрации капитала созданию крупных финансовых корпораций и финансовых групп. Областью конкурентного взаимодействия финансовых организаций макрорегиона выступает не только хозяйственная сфера, а информационно-финансовое пространство, превращаемое в рынок прав, компетенций и инструментов управления рисками. Особенностью развития финансово-инвестиционного комплекса макрорегиона в условиях реализации глобальных рисков является расширение «диапазона вероятностей», определяющее новые «правила игры». Финансово-информационное пространство макрорегиона в условиях развития финансовых инструментов и проникновения на рынок глобального финансового капитала превратилось в мир финансовой игры, формирующей новые правила и технологии управления на основе информационных, финансовых, сетевых инструментов.

Причиной возникновения системных рисков на финансовом рынке макрорегиона можно считать широкое использование технологий копирования форм и инструментов взаимодействия глобальных финансовых операторов, тем более, что сам факт такого копирования приветствовался и «навязывался» глобальными финансовыми институтами. Профессиональные знания, четко структурированные формы взаимодействия и инновационные финансовые продукты, а не только инвестиции в финансовые активы могли бы привести в действие и поддерживать институциональный механизм развития финансового рынка.

Сегодня проблемы эффективного развития банковской системы России активно обсуждаются в научной литературе. Однако для большинства дискуссий характерна односторонность: обсуждение ведется на эмпирическом уровне и часто ограничивается рассмотрением прикладных концепций развития банковского дела. Полезность как самих концепций, так и профессионального их обсуждения не вызывает сомнений, но высказываемые предложения имеют один общий недостаток – слабая обоснованность основных теоретико-методологических вопросов данной проблемы; практически неразработанными остаются методы анализа развития банковского сектора макро- и микроуровня с позиции системного подхода. Одной из важных социально-экономических проблем современной России является ярко выраженная региональная асимметрия, проявляющаяся в диспропорциях развития различных территориальных образований. Это обуславливает особую значимость эффективной региональной политики, важным инструментом которой в рыночной экономике выступает региональный банковский сектор. Между тем современные аналитические работы и практические разработки, посвященные вопросам развития национальной банковской системы, практически не исследуют региональные особенности банковского сектора.

Сегодня не выработан единый подход к анализу уровня развития региональных банковских систем, отсутствует методология выделения индикаторов, способных диагностировать и охарактеризовать уровень развития региональных банковских систем, определить их место в национальной банковской системе, проводить сравнительный анализ банковских секторов разных регионов. Недостаточная разработанность теоретических и методических основ исследования региональной банковской системы, недооценка ее значимости для российской банковской системы, экономического развития региона и национальной экономики обусловили актуальность данного исследования. В современных российских условиях получила развитие двухуровневая банковская система рыночного типа, которая представлена, прежде всего, Банком России и совокупностью кредитных организаций. Они практически бесперебойно обеспечивают расчеты между всеми звеньями экономики, перераспределяют временно свободные денежные средства, выполняют другие банковские функции, постоянно и тесно взаимодействуют на рынке между собой и с внешней средой. Перечисленные компоненты образуют систему, объединенную общими функциями и целями (обслуживание денежно-кредитного обращения) совокупность. Кроме того, наличие общей правовой основы – банковского законодательства, регламентирующего правовой статус отдельных элементов банковской системы, способы их взаимодействия между собой, а также закрепляющего различные типы связей между элементами, – свидетельствуют о том, что совокупность названных выше элементов образует систему.

Развитие структуры банковской сети Южного федерального округа (ЮФО) сопровождается расширением спектра предоставляемых банковских услуг, улучшением качества обслуживания клиентов. В финансово-инвестиционном комплексе развиваются услуги, предоставляемые физическим лицам: потребительское и автокредитование, жилищное, в том числе, ипотечное кредитование, программы кредитных карт. Возрастание конкуренции со стороны кредитных организаций других макрорегионов, предъявляют повышенные требования к размеру банковского капитала региональных кредитных организаций. Для ЮФО, где свыше 60% кредитных организаций имеют уставный капитал меньше 60,0 млн руб., проблема капитализации банковского сектора особенно актуальна (в среднем по России доля таких банков лишь немногим больше 30%). Наиболее разветвленной филиальной сетью в округе отличается банковский сектор Краснодарского края, Ростовской области и Республики Дагестан. Кредитные организации макрорегиона имеют филиалы и за пределами своих регионов. Всего за пределами макрорегиона банками ЮФО открыто 36 филиалов, из которых 12 – филиалы региональных банков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
2. Витте С.Ю. Национальная экономия и Фридрих Лист // Вопросы экономики. 1992. № 2.

3. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Новейшая фаза в развитии капитализма. Отдел первый. Деньги и кредит. Глава первая. Необходимость денег. М., 1922.
4. Куликов В.В. Актуальные проблемы политической экономии. М., 1988.
5. Пороховский А.А. О некоторых предпосылках анализа современных экономических процессов /Экономическая теория в современной России: глобальные тенденции и национальные традиции. М., 2003.
6. Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм и демократия. М., 1995.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА: КОНЦЕПЦИИ, ИНСТИТУТЫ, МОДЕЛИ

ГЛАДНЕВ Д.В.

Особую значимость в настоящее время приобретает исследование теоретических подходов и практического опыта по формированию эффективной экономической политики и методам ее реализации в новых условиях развития, что получило отражение в данной статье.

Ключевые слова: институциональная модернизация российской экономики; глобализация; переформатирование экономики регионов; система приоритетов федеральной региональной экономической политики

Коды классификатора JEL: О 18, О 38

Проблема государственного регулирования регионального развития в настоящее время актуальна во всех странах мира. Вступление мира в период глобализации экономики сопровождается ростом региональных различий в условиях и уровнях жизни населения планеты. Чтобы не допустить чрезмерной региональной дифференциации в социально-экономическом развитии в XX в. правительства отдельных стран стали осуществлять сильную государственную региональную экономическую политику.

Россия выделяется среди стран мира огромной территорией со специфическими природно-климатическими условиями хозяйствования и жизни населения, наличием многоэтничного и многонационального состава населения с глубокими историческими корнями и своеобразной системой расселения и др. характеристиками.

В последние несколько лет институциональная модернизация российской экономики была связана с очевидной, постоянной и достаточно глубокой трансформацией концепций, моделей и инструментов государственной региональной экономической политики. Этот процесс трансформации осуществлялся в весьма противоречивой форме и содержал в себе одновременно свидетельства как расширения полномочий и компетенций регионов, так и их сужения путем существенного увеличения полномочий и ресурсов центра. Федеральная власть никак не может отдать предпочтение какому-либо концептуальному подходу, а постоянно мечется и ведет себя непоследовательно, хватаясь то за одну спасительную идею, то за другую и уходя от доведения дела до логического завершения. Наряду с этими процессами происходит смена субъектно-объектной структуры региональной политики, где вместе с государством на первые роли выходят крупные частные корпорации, имеющие огромные финансовые возможности, современный менеджмент, сетевые технологии, и формирующие важнейшие современные факторы конкурентоспособности региона – территориально-производственные кластеры, инновационные сегменты экономики, сетевые структуры, крупные инфраструктурные объекты и т.п. В этих условиях у федерального центра впервые появилась реальная возможность включать региональные бизнес-структуры (корпорации, банки, страховые фонды и т.п.) в процесс переформатирования экономики регионов. Более того, госкорпорации используются как проводники региональной политики. Примером служит реализуемая «Газпромом» программа газификации регионов России, которая проводится правительством РФ и приравняется к приоритетным национальным проектам. По этой программе, на которую в 2005-2007 гг. было отпущено 43 млрд. руб., предусматривается строительство более 12 тыс. км распределительных газопроводов [13].

Эффективность региональной политики, по мнению В.Е. Селиверстова, определяется взаимодействием следующих основных факторов: теории и методологии, правовой базы, государственных институтов и финансовых ресурсов. [10, с. 29] Однако, ни на одном из этих ключевых направлений не сформировано необходимых предпосылок для эффективной реализации федеральной региональной политики России.

Отсутствует полноценная правовая база федеральной региональной экономической политики. Предмет, цели и задачи региональной политики не получили закрепления ни в Конституции Российской Федерации, ни в федеральных законах. Основным нормативным актом, регламентирующим содержание региональной политики, является Указ Президента РФ от 3 июня 1996 г. №803, которым были утверждены Основные положения региональной политики в Российской Федерации. Содержание региональной экономической политики раскрывается в этом документе через перечень, включающих девять разноплановых задач – от укрепления экономических основ территориальной целостности и стабильности государства до совершенствования экономического районирования страны.

Большинство исследователей, среди которых Б.М. Штульберг и В.Г. Введенский, сходятся во мнении, что этот нормативный акт не позволил четко определить содержание региональной экономической политики России. Они указывают, что Основные положения «не устанавливают ни предмета региональной политики,

ни ее субъектов, не определяют ни механизмы принятия и реализации решений, ни источники финансирования соответствующих мероприятий». [14, с. 17]

Требуется исследования вопрос выбора адекватных целей и формирования институтов экономической политики на всех уровнях власти (федеральном, региональном, муниципальном), а также их эффективного взаимодействия. Кроме того, мало изучен вопрос приоритетов и выбора инструментов экономической политики, минимизирующих негативное влияние отдельных экономических факторов и формирующих механизм конструктивного взаимодействия органов власти и организованных интересов.

Все это препятствует повышению статуса федеральной региональной экономической политики в системе регулирования социально-экономического развития страны и делает невозможным долгосрочное закрепление основных приоритетов и механизмов этой политики. А также не способствует оптимизации использования ресурсного потенциала российских регионов и сокращению масштабов межрегионального неравенства, а также обуславливает необходимость проведения исследований, направленных на разработку концептуальных предложений по формированию научно обоснованной системы приоритетов федеральной региональной экономической политики, координации ее составляющих, совершенствованию механизмов реализации политики.

Поэтому особую значимость приобретает исследование теоретических подходов и практического опыта по формированию эффективной экономической политики и методам ее реализации в новых условиях развития.

Прежде чем рассматривать российский опыт, необходимо остановиться на том, что понимать под государственной региональной политикой. Вопрос этот важен не только с сугубо научной, но и с практической точки зрения, поскольку разные толкования этого понятия нередко приводят к противоречивости, а подчас и некорректности оценок и суждений. Категория «региональная политика» была введена в нормативно-правовой оборот в июне 1996 г. президентским указом № 803, где понимается как система целей и задач органов государственной власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов страны, а также механизм их реализации [8].

Существуют различные трактовки определения региональной политики государства. Одни авторы при определении региональной политики имеют в виду только (или преимущественно) политику государства по отношению к регионам (субъектам РФ). Согласно Э.Б. Алаеву: «региональная политика государства – сфера деятельности по управлению экономическим, социальным и политическим развитием страны в пространственном, региональном аспекте, т. е. связанная с взаимоотношениями между государством и районами, а также районов между собой... В орбиту региональной политики включаются следующие направления: соотношение и взаимодействие движущих сил регионального развития...; соотношение национального и регионального аспектов развития, центрального и регионального уровней управления экономикой...; отношение к задаче подъема экономики отсталых районов, освоение новых районов и ресурсов; отношение к национально-этническим вопросам (в условиях многонационального государства). Сюда же следует отнести региональные аспекты демографической политики, политики урбанизации, аграрной политики и других мероприятий государственной власти». [1, с. 189–190]

Можно привести следующую трактовку: «региональная политика – это государственные мероприятия по перераспределению ресурсов между регионами страны ради заданных целей. [6, с. 38]

В.В. Котилко подчеркивает, что региональная политика – это, прежде всего особый вид государственной политики, которую осуществляют специальные уполномоченные институты. В контексте данных определений субъектами региональной политики выступает исключительно государство в лице «специально уполномоченных институтов». Оно – творец региональной политики, суверен, правовая и политическая сила. Судьбу региона решает только Центр. [4, с. 9]

Сущность проводимой федеральным центром региональной политики обозначена С.А. Суспицыным: «В настоящее время реальная практика региональной политики в России состоит в том, что она подчинена в основном задачам исправления отрицательных последствий для отдельного региона мероприятий общегосударственной социально-экономической политики, разрабатываемых на федеральном уровне и зачастую не учитывающих специфику конкретных регионов». [11, с. 8]

Другие ученые определяют региональную политику как регулирование взаимодействий государства по отношению к регионам, так и регулирование регионами отношений между собой, обеспечивающих и интересы государства, и интересы регионов. Так, Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. считают, что «региональная политика государства – сфера деятельности по управлению политическим, экономическим, социальным и экологическим развитием страны в пространственном, региональном аспекте и отражающая как взаимоотношения между государством и регионами, так и регионов между собой». [2, с. 19]

По существу аналогичной представляется и формулировка Лексина В., Швецова А.: «региональной политикой можно считать лишь такую систему намерений и действий, которая реализует интересы государства в отношении регионов и внутренние интересы самих регионов методами и способами, учитывающими природу современных региональных процессов, и которая осуществляет все это преимущественно в структуре меж- и внутрирегиональных связей». [5, с. 51] В данных определениях проводится идея, что, наряду с государством, регионы, обладают собственной ценностной системой, своими интересами, соответствующими экономическими, политическими и интеллектуальными ресурсами, с помощью которых они самостоятельно могут принимать и реализовывать те или иные решения в пределах своей компетенции.

Так же можно выделить определение региональной политики Штульберга Б.М. и Введенского В.Г.: «это деятельность органов государственной власти и управления по обеспечению оптимального развития субъектов Федерации и решению территориальных проблем межрегионального и общегосударственного характера». Существо региональной политики заключается в том, чтобы максимально использовать в интересах

всего общества благоприятные территориальные предпосылки и факторы и минимизировать негативное влияние неблагоприятных природных и экономических условий на социально-экономическое положение отдельных регионов». [14, с. 17]

Третья группа ученых утверждает, что региональная политика формируется на уровне субъектов РФ. Так, Маркин Л.В., Суханов О.В. предлагают понимать под региональной политикой «новое общественное явление, которое зарождается и развивается в результате экономического и политического реформирования, прежде всего на региональном уровне, в форме самостоятельной региональной общности, имеющей возможность создавать собственные органы власти и управления и руководствоваться в своем социально-экономическом развитии интересами региона (в сочетании с задачами общественного и государственного развития)». [7, с. 19] В данном случае предметом региональной политики является комплексное развитие всех взаимосвязанных элементов региона.

Под термином «региональная политика» мы будем понимать все мероприятия федеральных органов власти, целью которых является воздействие на региональное развитие таким образом, чтобы учитывались экономические, социальные, политические и другие интересы регионов.

Как видно, из-за множества подходов к региональной политике и неупорядоченности действий в сфере регионального развития существует ряд спорных вопросов, а именно: какие аспекты региональной жизнедеятельности в нынешних условиях могут и должны являться предметом регулятивного воздействия со стороны федеральных властей, какие цели и задачи она при этом может и должна преследовать и какими средствами необходимо пользоваться для их реализации.

Неопределенность предметного содержания государственной региональной политики относится к вопросу о том, что является ее объектом. В РФ ответ на данный вопрос определен самими принципами федеративного устройства государства и административно-территориального деления страны. Однако в практике госрегулирования в качестве его объектов зачастую выступают также территориальные образования и структуры, выделяемые по иным принципам, многообразным факторам, обстоятельствам, создающими целую типологию объектов региональной политики.

Для России как федеративного государства основным типом объектов воздействия со стороны федерального центра, конечно, являются субъекты РФ. Однако большое их число и беспрецедентная их неоднородность не позволяют федеральной власти, не располагающей безграничными ресурсными возможностями, оказывать поддержку всем им без исключения. Т.е. вынуждают ее проводить избирательную региональную политику, прибегая при отборе конкретных объектов поддержки к сравнительной оценке уровней (потенциалов) развития регионов. Региональная политика любого крупного государства – это компромисс между выравниванием межрегиональных различий и развитием экономического многообразия регионов, воздействием на точки роста. При выборе курса на выравнивание государство сосредоточено на финансировании текущих нужд территорий-реципиентов, расходы центрального правительства в регионах решают, прежде всего, задачи социальные и политические (или геополитические). При выборе такой модели региональная политика осознается центральным правительством как инструмент реагирования на социальные угрозы, как инструмент снижения политических рисков. В противоположной модели – при ставке на развитие – региональная политика становится одним из важнейших инструментов стимулирования экономического роста, что особенно актуально для крупных государств, где логистические расходы – заметный фактор формирования стоимости. Для стран, ориентированных в региональной политике на развитие, приоритетом становятся инвестиционные проекты, а критерием для вложения общественных финансов в инфраструктуру региона – прямой экономический эффект. При этом региональный уровень принятия решений оснащается инструментами развития и полномочиями, достаточными для ведения собственной эффективной экономической политики.

Федеральная региональная политика России прошла следующие этапы развития: 1991–94гг. – борьба с дезинтеграцией и регионализацией, самостоятельное выживание регионов; 1994–2000гг. – выравнивание различий в уровне развития регионов, разделение функций между регионами и центром; 2000–2005гг. – финансово-экономическое подчинение регионов центру, выстраивание «властной вертикали», стратегия «поляризованного развития». Современный этап региональной экономической политики характеризуется государственной поддержкой «опорных регионов», выделением регионов-полюсов экономического роста, «укрупнением» субъектов федерации. По сути – это политика создания условий для конкуренции между регионами за финансовые ресурсы: федерального бюджета, частные инвестиции, иностранные инвестиции.

Однако, по-моему мнению, необходимо реализовывать не только идею государственного развития наиболее эффективных территорий, но и оказывать поддержку и помощь депрессивным и отсталым регионам, да и всем остальным территориям, не победившим в борьбе за статус опорных регионов. В государственной поддержке нуждаются все – и сильные, и слабые, но конкретные формы и механизмы такой поддержки должны для них различаться. Необходимо изменить саму концепцию федеральной помощи, сориентировать ее на стимулирование точек роста на всех территориях и поощрения за реальный рост экономики и социальной сферы. Нужно ликвидировать как «черные дыры» федеральной поддержки, так и практику, когда «бедным быть выгодно». Регионы должны поощряться за эффективную работу.

Для России как для федеративного государства базовой целью региональной политики является обеспечение сбалансированного социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. Это предполагает, с одной стороны, сокращение различий в уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации. С другой стороны – обеспечение баланса между наращиванием экономического потенциала субъектов Российской Федерации и обеспечением комфортной среды обитания для населения, созданием равных возможностей для граждан Российской Федерации независимо от места проживания в реализации своих социальных и экономических прав и удовлетворении потребностей.

Сейчас в РФ на ее территории одновременно существуют регионы, разрыв в уровнях социально-экономического развития которых больше, чем у развитых стран и стран третьего мира. Так, по объему валового регионального продукта на душу населения минимальное и максимальное значение в субъектах Российской Федерации различалось в 2004 году – в 73 раза, в 2006 году – в 117 раз, по уровню безработицы – в 2004 году в 48 раз, в 2006 году – в 78 раз. Степень дифференциации инвестиций в основной капитал на душу населения в субъектах Российской Федерации составляла в 2004 году 184 раза, а в 2006 году – 235 раз. [3] По итогам первого полугодия 2007 года дифференциация по среднедушевым денежным доходам составила 10,9 раза, в 2006 году – 9,4 раза (максимальное значение зафиксировано в г. Москве – 33130,9 руб., минимальное значение – в Республике Ингушетия – 3017 руб.; среднее значение данного показателя по России составляет – 11564,2 руб.), по уровню заработной платы – 6 раз, по уровню доходов бюджета на душу населения – 10 раз, по уровню безработицы – в 13 раз, финансовая помощь из федерального бюджета на душу населения без учета субвенций из федерального фонда компенсаций – 396 раз. (Так в Корякском автономном округе финансовая помощь составляет 213 тысяч рублей на человека, в Ямало-Ненецком автономном округе 54 рубля на человека). [16]

В решение широкого спектра вопросов, относящихся к проблематике регионального развития, вовлечены многие органы разных ветвей власти федерального уровня. Это российский президент, его администрация и его полномочные представители в федеральных округах; обе парламентские палаты в лице профильных комитетов; российское правительство и его аппарат, включающий специальный департамент регионального мониторинга; министерства, агентства и службы, как целиком и прямо завязанные на региональную тематику, так и затрагивающие ее косвенно; межведомственные координационные и совещательные органы.

В России до недавнего времени федеральная региональная политика разрабатывалась и реализовывалась, по меньшей мере, тремя различными федеральными министерствами – Министерством регионального развития РФ, Министерством экономического развития и торговли РФ и Министерством финансов РФ. Каждое из этих министерств придерживалось собственной точки зрения на цели и задачи федеральной региональной политики, а также оптимальные формы и методы ее реализации.

Следовательно, различные предмет, степень и механизмы вовлеченности в регулировании региональных процессов у перечисленных центров обуславливают сложную организационную задачу рационального разделения функций, взаимодействия и координации работы всех этих органов. Так как каждый из них в отдельности, и все они вместе должны нести ответственность за результативность и эффективность государственной региональной политики. Поэтому необходим один главный институт, занимающийся региональной политикой. В этом плане наиболее важным шагом в ходе очередной перестройки в структуре федеральных органов власти стало усиление роли Министерства регионального развития РФ. В результате чего было укреплено его высшее руководство, сильно расширены функции и добавлены ресурсы, а главное это дало надежду на то, что региональная реформа в России будет, наконец, разработана и осуществлена. Объем подконтрольных бюджетных средств Минрегионразвития России, согласно экспертным оценкам, в ближайшие годы может достичь 2 трлн. руб. Например, применительно к 2008 г. соответствующая сумма складывается из почти 200 млрд. руб. средств Инвестиционного фонда РФ, примерно 700 млрд. ассигнований на реализацию ФЦП, 10 млрд. – на субсидии для развития социальной и инженерной инфраструктуры в регионах, а также свыше 40 млрд. руб. – на объекты капитального строительства в ЖКХ [13].

Институциональные структуры региональной политики начали формироваться и на местах – в субъектах Федерации, в крупных городах, а также на уровне федеральных округов. Речь идет о давно пропагандируемой идее создания агентств (корпораций) регионального развития (часто такие органы называются агентствами инвестиционного развития). Эти структуры, находящиеся на пересечении интересов власти и бизнеса, должны на примере инициирования, подготовки и реализации конкретных инвестиционных проектов, программ содействия развитию малого бизнеса в регионах и т.д. реализовывать идеи и принципы корпоративного управления и механизмы государственно-частного партнерства. Например, в Красноярском крае создана Корпорация экономического развития Красноярского края, одной из важных задач которой является реализация программы развития Нижнего Приангарья; в Новосибирской области действует Агентство инвестиционного развития; в Ростовской области существует Агентство инвестиционного развития – сегодня ключевой игрок в инвестиционном процессе на территории Ростовской области, опирающийся на Стратегию привлечения инвестиций, разработанную Администрацией Ростовской области.

В последние годы в ряде субъектов Федерации и крупных городах стали разрабатываться долгосрочные программы и стратегии социально-экономического развития. К маю 2006 года среднесрочные программы и долгосрочные стратегии (программы) имели 64 региона.

Другим важным пробелом региональной политики является проблема применения ее инструментов, так как здесь можно говорить лишь о наборе форм и методов, практически используемых федеральной властью для оказания воздействия на региональные социально-экономические процессы и ситуации. Главными инструментами региональной политики являются методы бюджетного регулирования, федеральные целевые программы региональной направленности, национальные проекты, призванные решить наиболее злободневные социальные проблемы (жилье, образование, медицинское обслуживание), особые экономические зоны, технопарки и национальные университеты.

Главными являются методы бюджетного регулирования, межбюджетные трансферты. Поле межбюджетных отношений становится совершенно необозримым: ежегодно разрастается состав субсидий, дотаций и субвенций; увеличивается объем средств, перекачиваемых с их помощью из федерального бюджета и федеральных внебюджетных фондов на региональный уровень; регионы все более плотно опутываются различными финансовыми нитями. Так, Федеральным законом «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый

период 2009 и 2010 годов» на 2008 г. утверждено почти 40 видов федеральных трансфертов субъектам РФ – от дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности регионов и субсидий их бюджетам на софинансирование объектов капитального строительства до субсидий на ежемесячное денежное вознаграждение за классное руководство и субсидий на комплектование книжных фондов библиотек. По каждому их виду принимаются методики расчетов, устанавливаются процедуры движения средств, вводятся формы отчетности, что неизбежно влечет за собой разрастание и удорожание бюрократического аппарата, выполняющего и контролирующего дополнительно возникающие функции. Уплотняющаяся «паутина» межбюджетных отношений снижает потенциал развития страны как федеративного государства и свидетельствует об устойчиво высоком уровне централизации его бюджетно-налоговой системы. Но центр продолжает укреплять принятую схему обеспечения финансовой зависимости регионов, ибо она исполняет роль главного в механизме «вертикали власти». [13]

Анализ уровня бюджетной обеспеченности в первом полугодии 2007 г. в субъектах Российской Федерации показывает, что лидерами по доле налоговых и неналоговых доходов в расходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации являются: Москва и Санкт-Петербург, Ненецкий и Ямало-Ненецкий автономные округа, Челябинская и Ленинградская области, Красноярский и Хабаровский края. Доля финансовой помощи в расходах региональных бюджетов в среднем составляет 19%. По уровню дотационности лидируют Ингушетия (101,32% т.е. федеральная помощь превышает расходы бюджета), Дагестан (98,96%), Тыва (90,32%), Республика Алтай (88,10%), Карачаево-Черкесия (79,26%), Усть-Ордынский Бурятский АО (84,13%), Кабардино-Балкария (83,06%) и Корякский АО (81,16%). При этом в ряде субъектов Российской Федерации объем задолженности по налогам и сборам в бюджетную систему Российской Федерации значительно превышает запланированные доходы бюджета: Республика Калмыкия (3,2 раза), Читинская область (1,02 раза). [16]

Среди традиционных инструментов региональной политики остаются федеральные целевые программы развития регионов. Но число утверждаемых федеральных программ ежегодно существенно уменьшается. Если в период увлечения программно-целевым методом в 90-е годы счет шел на десятки регионально ориентированных ФЦП, то в 2007 г. их осталось всего шесть, а на 2008-2011 годы в федеральном бюджете предусмотрено уже только четыре: федеральная целевая программа развития Калининградской области на период до 2010 года; федеральная целевая программа «экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья на период до 2013 года»; федеральная целевая программа «социально-экономическое развитие Курильских островов (Сахалинская область) на 2007-2015 годы»; федеральная целевая программа «Юг России (2008-2012 годы)». [12, 9]

Уменьшение числа ФЦП является результатом недовольства эффективностью данного инструмента, применение которого не позволило решить ни одной крупной территориальной проблемы. В условиях чрезмерной централизации финансовых ресурсов на федеральном уровне региональные власти рассматривают программы лишь как способ получения дополнительного финансирования. Среди отрицательных черт системы программирования можно выделить следующие:

- федеральные власти практикуют недофинансирование ФЦП. Так, объем их финансового обеспечения в 2007 г. едва дотянул до 60% годового плана (в результате степень выполнения целевых показателей по всем программам не превысила 78%);
- методическая необоснованность процесса разработки программных заданий, вследствие чего отсутствует взаимосвязь программ друг с другом и не обеспечивается достижение конечных целей;
- отсутствие целевых индикаторов и показателей, позволяющих оценивать ход реализации программ;
- несоблюдение установленных сроков ввода программных объектов в эксплуатацию, что провоцирует наращивание объемов незавершенного строительства;
- непрозрачность процедуры формирования перечня мероприятий и объектов программ, существенным образом затрудняющая контроль за ходом их реализации.

Новыми инициативами федеральных властей, оказывающими непосредственное воздействие на социально-экономическое положение в регионах, являются так называемые институты развития и особые экономические зоны. Среди институтов развития наиболее значимым для регионов является Инвестиционный фонд РФ, из которого по решению специальной правительственной комиссии на поддержку 20 инвестиционных проектов общей стоимостью свыше 1 трлн. руб. будет направлено 342,6 млрд. [15] Однако, в деятельности Фонда выявилось серьезное противоречие между интересами немногих преуспевающих и наиболее динамично развивающихся регионов, предлагающих все более масштабные и дорогие проекты, и интересами основной массы регионов. При действующем порядке шансы отсталых регионов получить господдержку не идут ни в какое сравнение с перспективами регионов-лидеров. Для выхода из данной ситуации руководство Фонда намеревается предоставить каждому региону возможность претендовать на конкретную сумму ассигнований, установив индивидуальные региональные квоты, зависящие от численности и бюджетной обеспеченности населения субъектов Федерации; но это – путь к размыванию изначальной идеи финансирования по инвестиционным приоритетам. Другая крупная проблема связана с резким несоответствием объема ресурсов Инвестиционного фонда и масштабов инвестиционных запросов регионов. Чтобы справиться с волной захлестнувших Фонд заявок от регионов, его руководство вынуждено идти на ужесточение отбора проектов, основываясь на системе собственных рейтингов, учитывающих макроэкономическую и бюджетную эффективность проектов, их значимость для страны и региона, сбалансированность рисков государства и инвесторов.

Что касается особых экономических зон (далее – ОЭЗ), в соответствии с федеральным законом от 22.07.2005 №116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» ОЭЗ – это часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

В 2006 году в целях реализации Соглашений о создании ОЭЗ и обеспечения условий для создания объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования ОЭЗ, а также для управления указанными объектами было создано открытое акционерное общество «Особые экономические зоны» Постановлением Правительства РФ от 12 апреля 2006 г. № 211 и статьей 8 (пункта 7 части 1 и части 2) Федерального закона от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Из федерального бюджета в уставный капитал открытого акционерного общества «Особые экономические зоны» должны быть направлены средства в 2008 году в сумме 17 211 720,0 тыс. рублей, в 2009 году в сумме 12 069 030,0 тыс. рублей и в 2010 году в сумме 1 730 480,0 тыс. рублей в целях создания объектов инфраструктуры и иных объектов, предназначенных для обеспечения функционирования особых экономических зон. [12]

Законом предусмотрено создание ОЭЗ следующих типов: промышленно-производственных, технико-внедренческих, туристско-рекреационных, портовых. На данный момент в стране работают две ОЭЗ промышленного типа: «Липецк» и «Алабуга»; четыре технико-внедренческие зоны: особая экономическая зона в г. Санкт-Петербурге, особая экономическая зона в Зеленоградском административном округе г. Москвы, особая экономическая зона в г. Дубне (Московская область), особая экономическая зона в г. Томске (Томская область); семь ОЭЗ туристско-рекреационного типа: особая экономическая зона в Калининградской области, особая экономическая зона в Краснодарском крае, особая экономическая зона в Ставропольском крае, особая экономическая зона в Алтайском крае, особая экономическая зона в Республике Алтай, особая экономическая зона в Республике Бурятия, особая экономическая зона в Иркутской области. Так же статусом ОЭЗ обладают Калининградская и Магаданская области. [17]

Организация зональной деятельности - весьма длительный и трудоемкий процесс. Промышленные центры на территориях упомянутых зон в Липецкой области и в Татарстане региональные власти начали создавать еще в 80-90-х годах, где сейчас на деньги федерального и региональных бюджетов построены первые зональные объекты, проложены дороги и инженерные коммуникации, развернуты энергообеспечивающие мощности. За счет этого сюда пошел реальный промышленный и инновационный бизнес. Что касается технико-внедренческих зон, то нескоро можно будет увидеть плоды деятельности семи туристическо-рекреационных зон, а о портовых зонах говорить вообще пока рано. Таким образом, данные для определения фактической эффективности ОЭЗ пока отсутствуют, и оперировать можно лишь прогнозами заинтересованных организаций, которые склонны к сугубо оптимистичным оценкам. Поэтому, создание ОЭЗ может привести помимо «точек» бурного экономического роста, влияние которого на окружающее пространство будет однозначно благотворным, также и ряд сопутствующих рисков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. Понятийно-терминологический словарь. М., 1983.
2. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики. Учебник. СПб., 1998.
3. Концепция совершенствования региональной политики в Российской Федерации // <http://www.minregion.ru/WorkItems/NewsItem.aspx?>
4. Котилко В.В. Региональная экономическая политика. М., 2001.
5. Лексин В., Андреева Е., Ситников А., Швецов А. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения // РЭЖ. 1993. №9.
6. Лившиц А.Я., Новиков А.В., Смирнягин Л.В. Региональная стратегия России // Регион: экономика и социология. 1994. №3.
7. Маркин Л.В., Суханов О.В. Региональная политика в российской реформе (теоретический аспект). СПб., 1993.
8. Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации / Указ Президента РФ от 3.06.1996 г. №803 // Собрание законодательства РФ. 1996. №23.
9. Проект Федерального закона «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» // <http://www.minfin.ru/ru/>
10. Селиверстов В.Е. Федерализм и региональная политика в России в условиях укрепления вертикали власти // Регион: экономика и социология. 2004, №1.
11. Суспицын С.А. Пространственная результативность государственного регулирования // Регион: экономика и социология. 2003. №2.
12. Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» // <http://www.minfin.ru/ru/>
13. Швецов А. Государственная региональная политика: хронические проблемы и актуальные задачи системной модернизации // РЭЖ. 2007. № 11-12. С. 20-61.
14. Штутльберг Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос АРВ, 2000. <http://www.minregion.ru/WorkItems/NewsItem.aspx?NewsID=999> - Инвестиционный фонд РФ. www.regnum.ru/news/882002.html
15. http://www.rosuez.ru/oez/oez_types/ – Официальный сайт Федерального агентства по управлению особыми экономическими зонами

МЕТОДОЛОГИЯ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ
БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА

ЛЫСОЧЕНКО А.А.

Южный федеральный университет, старший преподаватель кафедры «Теории и технологий менеджмента»
экономического факультета, кандидат экономических наук, e-mail: alla@yandex.ru

В современных условиях на региональном уровне необходима стратегия обеспечения продовольственной безопасности, которая должна содержать совершенствование механизмов государственной политики направленной, прежде всего, на поддержание положительных факторов влияния на уровень обеспечения продовольственной безопасности, и устранение отрицательных факторов.

Комплексная региональная государственная поддержка продовольственной безопасности на уровне региона должна включать: поддержку в сфере агропромышленного производства; поддержку в сфере доступности продовольствия для всех групп населения; поддержку в сфере обеспечения качества и безопасности продуктов питания; мероприятия в области совершенствования организации и управления обеспечением продовольственной безопасности.

Ключевые слова: продовольственная безопасность; агропромышленный комплекс; приоритетный национальный проект «Развитие АПК», государственная программа развития сельского хозяйства; положительные и отрицательные факторы влияния на обеспечение продовольственной безопасности; комплексная региональная государственная поддержка продовольственной безопасности; доступность продовольствия для всех групп населения; обеспечение качества и безопасности продуктов питания; «Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации»

Коды классификатора JEL: R 5, R 58

Стратегия продовольственной безопасности на региональном уровне должна обеспечивать решение возникающих проблем в удовлетворении текущей потребности в продуктах сельскохозяйственного производства и пищевой промышленности, причем качественных и безопасных для здоровья, а также создавать реальный доступ к продовольствию на уровне жизнеобеспечения всех групп населения.

Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности региона в экономическом аспекте должен обеспечивать производство количества сельскохозяйственной и пищевой продукции, необходимое для обеспечения безубыточности и расширенного воспроизводства с учетом производственно-экономического потенциала АПК региона. Значительное внимание должно быть уделено социальной поддержки и увеличению экономической доступности основных продуктов питания.

В этой связи региональная система продовольственной безопасности должна обеспечивать как минимум четыре компонента натуральных балансов производства и потребления: объемы переходящих запасов продовольствия, объемы производства сельскохозяйственной продукции, ввоз сельскохозяйственной продукции из других регионов и объем импорта сельскохозяйственной продукции.

Из мониторинга динамики состояния продовольственной безопасности региона на примере Ростовской области, приведем комплексную оценку положительных и отрицательных факторов, оказывающие влияние на обеспечение продовольственной безопасности [рисунки 1 и 2].

В системе обеспечения продовольственной безопасности необходим дополнительный комплекс мер и совершенствование механизмов государственной политики направленной, прежде всего, на поддержание положительных факторов влияния на уровень обеспечения продовольственной безопасности, и устранение отрицательных факторов.

Для создания экономических основ обеспечения продовольственной безопасности Ростовской области требуется совершенствование институциональных основ государственного управления системой продовольственной безопасности региона. Анализ сложившейся институциональной структуры управления продовольственной безопасностью Ростовской области свидетельствует о ее незавершенности и необходимости дальнейшего совершенствования. Государственное управление продовольственной безопасностью регламентируется законодательными актами как на федеральном, так и на региональном уровне. Основными органами управления сельскохозяйственным производством и косвенно можно сказать продовольственной безопасностью, являются: министерство сельского хозяйства и продовольствия области; министерство экономики, торговли, международных и внешнеэкономических связей; министерство энергетики, инженерной инфраструктуры и промышленности; министерство имущественных и земельных отношений, финансового оздоровления предприятий, организаций области; министерство труда и социального развития; комитет по охране окружающей среды и природных ресурсов, управление ветеринарии, департамент охраны и использования объектов животного мира и водных биологических ресурсов и другие органы управления. Оказывают свое влияние и АККОР, холдинги и финансово-промышленные группы.

Однако функции этих органов опосредованно связаны с обеспечением продовольственной безопасности региона. Нет разработанных комплексных мер по обеспечению доступности населения продуктов питания в количестве и качестве, достаточных для здорового физического и социального развития каждой личности, нет государственного мониторинга и контроля за состоянием продовольственной безопасности региона, который должен осуществлять один из органов исполнительной власти региона, нет критериев оценки продовольственной безопасности региона.

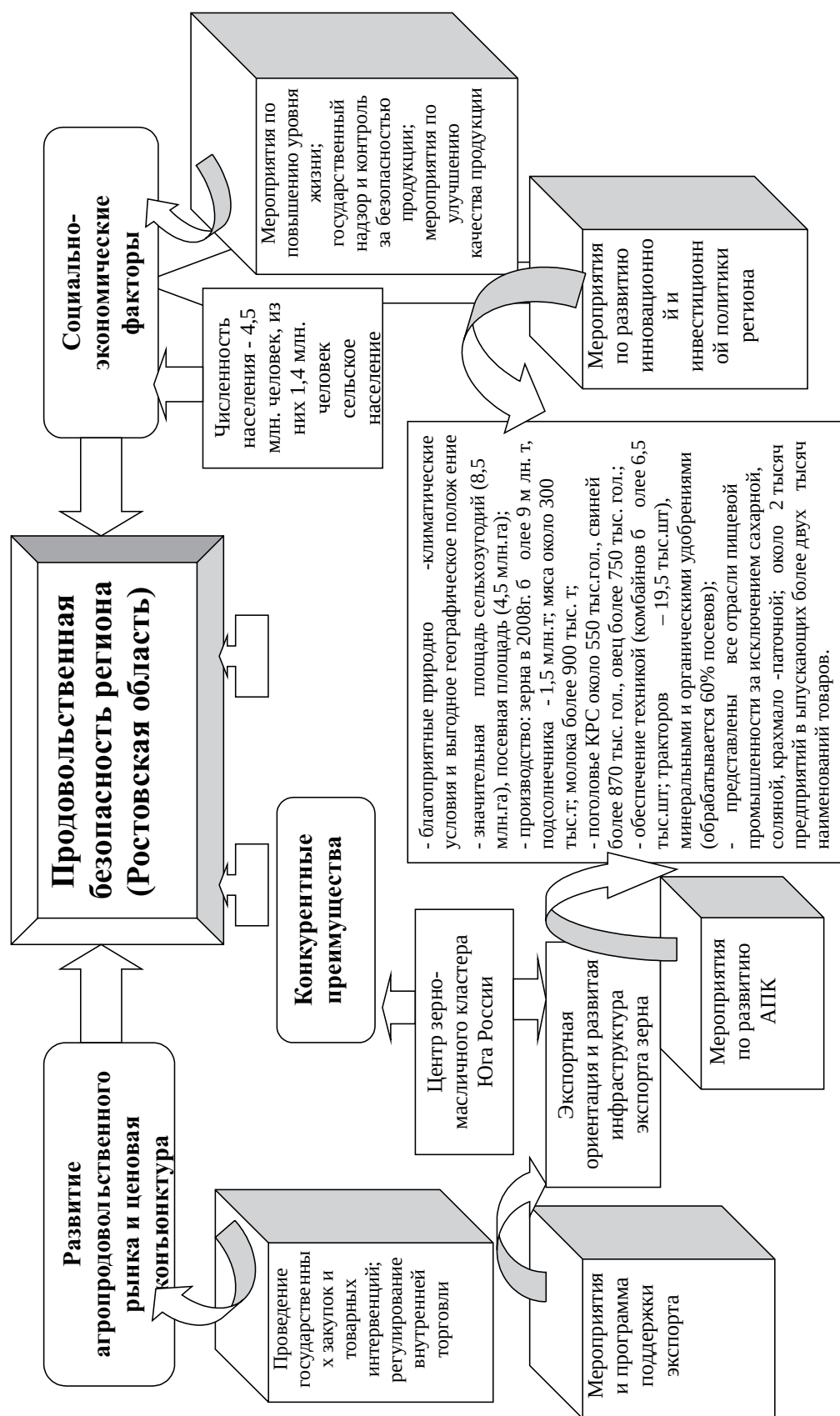


Рис. 1. Комплексная оценка положительных факторов, оказывающих влияние на обеспечение продовольственной безопасности региона

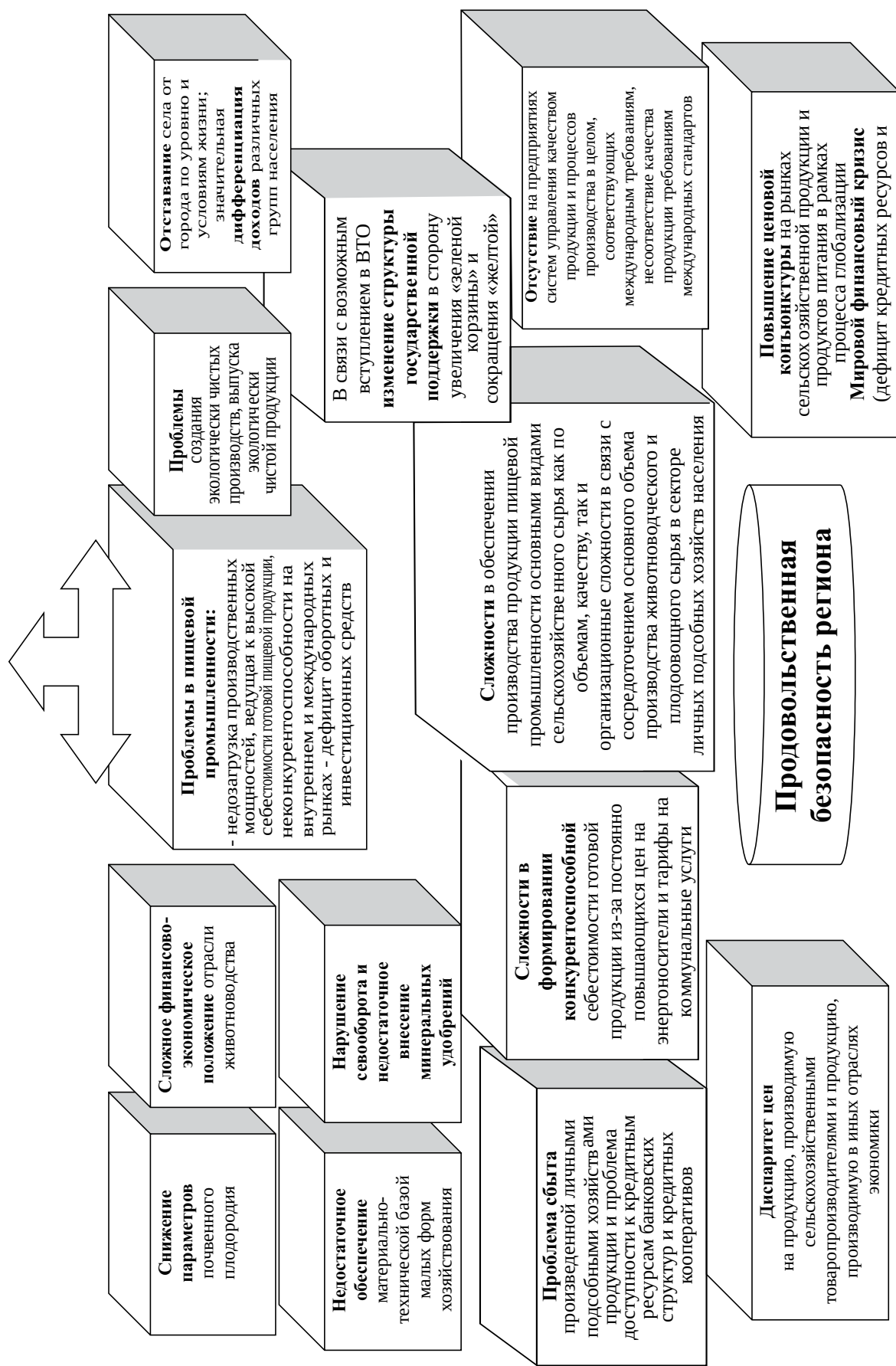


Рис. 2. Комплексная оценка негативных факторов, оказывающих влияние на обеспечение продовольственной безопасности региона¹

¹ Составлен автором

Поэтому для обеспечения продовольственной безопасности необходимо совершенствование государственного регулирования сельскохозяйственным производством. В настоящее время анализ итогов реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» на примере Ростовской области показывает о создании дальнейших условий развития сельского хозяйства и возможности решения проблемы продовольственной безопасности.

В рамках Госпрограммы осуществляемой Минсельхозом России министерство сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области 29 февраля 2008 года подписало Соглашение с Министерством сельского хозяйства Российской Федерации о реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы, в котором установлено 45 целевых показателей развития сельского хозяйства области [2].

Основные из них:

- 1) Увеличение производства продукции сельского хозяйства. Запланирован рост объема сельхозпроизводства в 2008 году к 2007 году на 8,6%, а в последующие года в среднем на 3-4%. В целом рост производства продукции сельского хозяйства во всех категориях хозяйств в 2012 году (в сопоставимой оценке) по отношению к 2007 году должен увеличиться в 1,3 раза;
- 2) По животноводству: к 2012г. производство мяса должно составить 372 тыс. тонн, молока – 1042 тыс. тонн. Таким образом, до 2012 планируется ежегодное увеличение производства скота и птицы (в живом весе) на 4-5%, производство молока - на 2-3%. Рост объема производства мяса и молока в 2012 году по отношению к 2007 году должен составить 37,7% и 17,9% соответственно. Удельный вес племенного скота в общем поголовье – к 2012г. должен достигнуть 13,1%, маточное поголовье овец – должно составить 202 тыс. голов;
- 3) По растениеводству: удельный вес площади, засеваемой элитными семенами должен составлять 8% от общей площади посевов; посевная площадь рапса - увеличиться до 15 тыс. га, закладка многолетних насаждений и виноградников - до 1 тыс. га. Значительная финансовая помощь будет оказана по этим направлениям.

Кроме того предусмотрены показатели: по поддержанию почвенного плодородия (предотвращение выветывания из сельскохозяйственного оборота сельхозугодий – ежегодно от 10 до 13 тыс. га; защита земель от водной эрозии – до 4 тыс. га ежегодно; ветровой эрозии – от 10 до 20 тыс. га; внесение минеральных удобрений до 2012 года должно составить 240 тыс. тонн в год);

- 4) Индекс физического объема инвестиций в основной капитал сельского хозяйства начиная с 2009 года должен составлять не менее 7-8% в год;
- 5) Запланированы показатели по технической и технологической модернизации сельского хозяйства, которые включают приобретение сельскохозяйственной техники организациями АПК, фермерскими хозяйствами, за счет привлечения кредитных ресурсов в коммерческих банках. К 2012 году приобретение тракторов должно составить более 2200 штук, комбайнов около 1000 штук.

Коэффициенты обновления основных видов техники должны увеличиться до 10% по тракторам и 13% по комбайнам;

- 5) Запланирован ввод жилья для граждан, молодых семей и специалистов на селе в количестве не менее 63,3тыс. кв. м. ежегодно. За 5 лет необходимо ввести (и построить) более 324 тыс. кв.м жилья.

На уровне региона разработана «Областная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Ростовской области на 2008-2012 гг.». Однако она не принята. Администрацией области утверждены «Мероприятия по реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы в Ростовской области на 2008-2009 годы».

В дополнение к этим программам принимаются еще ряд региональных мер поддержки сельского хозяйства. В области утверждена «Стратегия социально-экономического развития Ростовской области до 2020 года» (Постановление Законодательного Собрания Ростовской области от 30.10.2007г. № 2067), в соответствии с которой определено развитие агропромышленного кластера. Наибольший потенциал роста в АПК имеют следующие сегменты: производство молока и молочной продукции, мяса и мясопереработки, производство консервов, рыболовство и рыбопереработка.

В Ростовской области действует ряд целевых программ имеющие социально-экономическую направленность: «Областная целевая программа улучшения демографической ситуации в Ростовской области на 2008-2010 годы», «Областная целевая программа «Социальное развитие села Ростовской области до 2008 года», «Программа социально-экономического развития Ростовской области на 2008-2012 годы», «Областная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области на 2007-2008гг.», «Областная целевая программа оказания государственной поддержки гражданам по приобретению жилья в Ростовской области на 2006-2010 годы», «Социальная программа по укреплению материально-технической базы учреждений социального обслуживания населения и оказанию адресной социальной помощи неработающим пенсионерам», Стратегия привлечения инвестиций, «Областная целевая программа «Защита прав потребителей в Ростовской области» и другие.

В современных условиях необходима комплексная региональная государственная поддержка продовольственной безопасности, которая бы включала:

- поддержку в сфере агропромышленного производства [поддержка растениеводства, поддержка животноводства, поддержка экономически значимых региональных программ, повышение доступности краткосрочных и долгосрочных кредитов для сельскохозяйственных и перерабатывающих организаций [с учетом мирового финансового кризиса, а соответственно значительного удорожания кредитных ресурсов]; повышение финансовой устойчивости малых форм хозяйствования на селе, техническая и

технологическая модернизация сельского хозяйства, снижение рисков в сельском хозяйстве, оказание консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и переподготовка специалистов для сельского хозяйства, создание системы государственного информационного обеспечения в сфере сельского хозяйства, устойчивое развитие сельских территорий, регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, развитие системы оптовой торговли сельскохозяйственной продукцией];

- поддержку в сфере доступности продовольствия для всех групп населения [адресную помощь гражданам, находящимся в зоне наибольшего социального риска: многодетным и неполным семьям, пенсионерам; лица не имеющим возможность обеспечить полноценное питание по объективным причинам; продолжение реализации программы «Донское школьное молоко», разработка и осуществление новых программ: «Школьное питание», «Продовольственные талоны», «Матери и ребенка» и др.];
- поддержку в сфере обеспечения качества и безопасности продуктов питания [развитие фундаментальных и прикладных научных исследований в области биотехнологических способов получения и медико-биологической оценки качества и безопасности новых видов источника пищи и ингредиентов; широкое внедрение образовательных программ по проблемам здорового питания с привлечением средств массовой информации; финансовая поддержка за производство экологических продуктов питания [субсидии, льготные кредиты]; установление налоговых льгот для предприятий, выпускающих экологически безопасные продукты питания, вкладывающие свои средства в техническое переоснащение производства и во внедрение новых инновационных технологий, способствующих выпуску экологической продукции; налоги на экологически «опасную» продукцию, налоги на экологически небезопасные технологии];
- мероприятия в области совершенствования организации и управления обеспечением продовольственной безопасности [разработка и законодательное утверждение мероприятий включающие: меры и механизмы обеспечения продовольственной безопасности региона; региональные критерии и показатели оценки продовольственной безопасности региона; осуществление мониторинга, прогнозирования и контроля за состоянием и перспективами достижения и поддержания уровня продовольственной безопасности на уровне региона; закрепление выполнения этих мероприятий за отделом, отвечающим за реализацию мероприятий обеспечивающих продовольственную безопасность в региональном министерстве [департаменте] сельского хозяйства; закрепление за территориальным органом Федеральной службы статистики сбор и обработку показателей необходимых для оценки обеспечения продовольственной безопасности на региональном уровне].

Активизация и повышение эффективности региональной аграрной политики, совершенствование управления агросферой в целях улучшения условий воспроизводства во всех категориях хозяйств являются необходимым условием обеспечения продовольственной безопасности как на уровне региона, так и на уровне страны.

Сегодня разработана и оказывается значительная система мер поддержки агропромышленного комплекса. Однако не все сельхозтоваропроизводители могут грамотно эффективно ей распорядиться, а некоторые не могут ее вообще получить. Грамотное ведение дел, информированность, сложенная организация документального оформления, стратегическое планирование полученных средств – вот современная необходимость менеджмента в сельхозорганизациях, а соответственно и эти моменты должны быть учтены при разработке стратегии.

Система управления сельхозорганизацией должна включать разработанную модель стратегического развития предприятия, где будут использованы денежные средства от государственных органов, собственные финансовые средства на максимизацию прибыли самой организации.

В основе эффективного управления сельскохозяйственной организацией должно лежать управление на базе постоянного мониторинга деятельностью организации с целью своевременного диагностирования причин ухудшения финансового состояния и определения путей его восстановления, обеспечения существующей рентабельности деятельности, а также экономического роста и развития организации. Это позволит избежать негативных последствий и обеспечить эффективность деятельности сельскохозяйственной организации.

При распределении средств поддержки по направлениям с учетом корзин [«зеленой» и «желтой»] в регионах должны быть учтены перспективы развития сельскохозяйственных территорий; выбраны те направления поддержки, которые сдерживают развитие всех остальных, то есть являются фактором-минимумом; учтена прозрачность и предсказуемость политики господдержки.

Для выживания в условиях большой конкуренции со стороны импортеров следует большое внимание уделять технологическим процессам выращивания, переработки и хранения сельхозпродукции. Актуальным сегодня является сделать сельскохозяйственную продукцию привлекательной для покупателей. Здесь необходимы новые виды техники и оборудования для села для подготовки продукции к продаже.

Одно из основных направлений социально-экономической политики по обеспечению продовольственной безопасности должно быть направлено на увеличение покупательной способности населения продуктов питания, на обеспечение последовательного повышения государственных минимальных гарантий в оплате труда до уровня прожиточного минимума трудоспособного населения и в перспективе – к устойчивому росту реальной заработной платы во всех сферах и отраслях экономики.

Однако для улучшения структуры питания населения необходимы экономические меры, стимулирующие увеличение в составе продовольственных товаров массового потребления доли продуктов с повышенной пищевой и биологической ценностью, обогащенных, в соответствии с научными рекомендациями белком, витаминами и минеральными веществами.

«Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации» является основой для разработки правовых и нормативных документов, концепций и программ в сфере обеспечения продовольственной безо-

пасности Российской Федерации и развития агропромышленного комплекса. Однако, для создания экономических основ обеспечения продовольственной безопасности требуется создание системы управления продовольственной безопасностью на региональных уровнях, а для этого в регионах должны быть разработаны свои стратегии обеспечения продовольственной безопасностью.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лысоченко А.А. Социально-экономический аспект проблемы обеспечения продовольственной безопасности регионов / Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. Вып.9. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008.
2. Соглашение между Министерством сельского хозяйства Российской Федерации и министерством сельского хозяйства и продовольствия Ростовской области о реализации мероприятий Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы № 164/17 от 29 февраля 2008г.

ФОРМИРОВАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

АХМАДОВ М-Э.И., ТАРАН О.Л.

Грозненский государственный нефтяной институт, зав. кафедрой Государственного и муниципального управления, к.э.н., г. Грозный, ул. Кадырова 20;
ГОУ ВПО «Северо-Кавказский Государственный Технический Университет» в г. Кисловодске, зав. кафедрой экономики и управления, декан филиала, к.э.н., доцент, e-mail: oleg-taran@yandex.ru

В статье на основе вводимой экономической модели рассматривается совокупность соотношений и связывающих параметров, определяющих динамику моделируемых процессов основывающихся на целевом характере функционирования экономики регионов.

Ключевые слова: моделирование; экономическая модель; региональные структуры; экономика региона

Коды классификатора JEL: R11, R13

В условиях переходного периода к рыночным отношениям возрастает роль структурного анализа территориально-производственных комплексов макро- и микрорегионального масштаба. Важнейшим аналитическим инструментом в этих условиях является метод моделирования, который эффективно используется не только при формировании региональных структур, но и в процессе их функционирования.

Научной основой этого метода является модель, которая концептуально отражает основные черты моделируемого объекта, позволяя осуществлять управление и регулировать параметры его функционирования.

Моделирование региональных экономических структур включает следующие этапы:

- остановка задачи и ее интерпретация, ориентированная на достижение определенных конечных результатов;
- сбор и обработка информации с использованием информационной технологии для проектирования моделируемого объекта;
- теоретическое обоснование модели как источника информации, инструмента информационной технологии и прогнозирования конечных результатов деятельности региона;
- разработка и конструирование модели на основе альтернативного выбора оптимального варианта;
- экстраполяция полученных результатов моделируемого объекта с учетом его специфических особенностей.

Независимо от структуры региона его составными частями являются: производство, инфраструктура, население и трудовые ресурсы, интеллектуальный потенциал, локальные природные ресурсы и т.д.

В процессе моделирования производственного комплекса его объектами выступают функционально-компонентные звенья. Они являются структурными элементами моделируемой системы и представляются в модели отдельными блоками. Все они обладают специфическими чертами, внутренней структурой и внешними связями.

В условиях перехода к рыночной экономике важное значение приобретает население, формирующее рынок труда. Моделирование этого звена модели создает определенные трудности в связи с неизбежным воздействием макроэкономических факторов, таких как инфляция, приватизация, налогообложение и другие.

Абстрагироваться от этих факторов практически невозможно, так как они носят законодательный и объективный характер. Поэтому, переход к рынку во многих регионах часто сопровождался спадом или стабилизацией производства, ростом безработицы и социальных стрессов. Моделирование региональных экономических структур помогает найти выход из кризисной ситуации путем определения, на первом этапе, оптимальных условий стабилизации, оживления внешних связей, активного освоения природных ресурсов. Благодаря этому достигается баланс доходов и расходов в региональном бюджете.

Функционирование модели, как инструмента экономического анализа и прогнозирования, возможно при условии достоверности вводимых в нее данных, характеризующих современное состояние экономики и тенденции ее преобразования. Такими данными является информация о результатах приватизации имущества государственных предприятий, производственной и коммерческой деятельности предпринимателей, независимо от форм собственности, необходимая для индикативного планирования, регулирования цен и заработной платы с достижением соответствия макроэкономических преобразований страны микроэкономическим реалиям региона.

Наличие природных ресурсов в стране является важным, но не единственным условием достижения и укрепления экономического суверенитета. Государство привлекает специфические источники и резервы жизнедеятельности, для укрепления своего экономического суверенитета использует в качестве статей экспорта, кроме природных богатств, прогрессивные технологии, интеллектуальные виды продукции, патенты и изобретения, международный туризм и т.д. Осуществление экономического суверенитета требует создания необходимых условий для широкого развития торговли, научных и культурных связей с зарубежными странами, правовой основы и механизма защиты интересов государства, социальных групп и предпринимателей, исключая автаркию и самоизоляцию.

Попытки следования за Европой в фарватере ее экономической политики порождают возникновение непредсказуемых финансовых и других трудностей. Этот путь не учитывает в необходимой мере историко-географические, социально-экономические, этнические и другие условия функционирования экономики страны. Он не учитывает и тот факт, что на смену эпохи господства индустрии приходит информационная эра, порождающая новые условия развития народов и государств.

Уровень развития нации отныне определяется не столько ролью природного фактора, сколько научно-технической емкостью производительных сил. Лидерами становятся те, кто производит технологии и формирует тенденцию к технологической эксплуатации тех, кто делает вещи и поставляет материалы для их производства, принимая на себя бремя его издержек.

В хаосе производственных и социальных преобразований не трудно заблудиться и потерять главный ориентир развития. В этой ситуации необходимы альтернативные экономические модели, чтобы исключить симптомы трудового паралича и эрозию трудовой деятельности от торговли сырыми энергоресурсами, от технологического грабежа развитыми странами.

Модель региона, построенная с учетом этих условий и сложившихся процессов, позволяет определить систему необходимых мер по устойчивому развитию экономики. С этих позиций, установление барьеров на пути ввоза продукции из-за рубежа может оказаться весьма слабой паллиативной мерой из-за трудностей управления процессом занятости населения.

Наиболее важным может быть решение о предоставлении зарубежным инвесторам права собственности в стране, расширения номенклатуры импорта при условии инвестирования их доходов. Динамичная система налогообложения является мощным регулятором развития экономических процессов.

Приступая к конструированию модели, следует исходить из эквивалентного обмена между партнерами на основе мировых цен. Нельзя повторять прежних ошибок, пренебрегая личными и национальными интересами. В результате такого преобразования в бывшем СССР возникло «устойчивое» состояние в обществе, характеризующееся отсутствием мотивации к труду, возникновением теневых и мафиозных структур, коррупцией. Отсутствие индивидуальных и локальных стимулов к труду неминуемо приводит к кризису.

Задача построения модели состоит в том, чтобы обеспечить адекватность ее жизненным реалиям, то есть возможность предвидеть не только динамику процесса, но и конкретные полезные результаты. Модель должна стать корректным инструментом прогнозирования социально-экономических процессов, фиксируя реальные факты, предсказывая структурные сдвиги, тенденции развития на всех уровнях управления, начиная с предприятия.

Модельный принцип управления базируется на системном подходе. Только система моделей, описывающих процесс становления и развития моделируемого объекта на разных уровнях, позволяет найти оптимальное решение обеспечения нормативного функционирования регионов в целом. Не абстрактные модели, а взаимосвязанные, «стыкующиеся» друг с другом, интегрирующие в единстве макро- и микроэкономические процессы, достигают цели.

Поэтому, представляется целесообразным рассмотреть одновременно глобальную макроэкономическую модель и локальную модель, характеризующую функционирование региональной экономики. Эта проблема приобретает особенную актуальность и остроту в период формирования рыночных отношений, когда существенно возрастает роль предприятий малого бизнеса, когда сочетание малых, средних и крупных предприятий обусловлено существованием различных форм собственности.

В этой связи возникает необходимость в методическом обосновании объема производства региона на примере группы предприятий, способных не только на выживание в рыночной стихии, но стабилизацию и процветание [1].

Основными экономическими показателями предприятия, необходимыми для этой цели, являются суммарные затраты на выпуск продукции (Φ), постоянная составляющая этих затрат, включая фонд оплаты труда (u), переменная составляющая затрат, приходящаяся на единицу продукции (ϕ).

Тогда

$$\Phi(Y) = u + \int_0^Y \phi(t) dt$$

где Y – объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении.

Если концентрации производства осуществляется за счет централизации (простого слияния предприятия), то величина $(и)$ возрастает пропорционально росту Y и Φ . (Y) . Внедрение новых технологий снижает удельное значение Φ (y) , повышая интенсивность производственного процесса и его эффективность.

Рассмотрим следующую ситуацию. В регионе имеется ряд предприятий, выпускающих однородную продукцию m .

Каждое предприятие $(A_1, \dots, A_m)$ характеризуется функцией $\phi_i(x_i)$, отражающий уровень издержек производства в зависимости от объема производства x_i . Суммарная потребность в продукции обозначена символом Y_i .

Поставим следующую задачу. Какие схемы производства на предприятии являются оптимальными, удовлетворяющими потребности рынка при минимальных издержках производства? То есть, необходимо найти

$$\min \sum_{i=1}^m j_i(Y_i)$$

Суммарные затраты предприятия формируются при условиях:

$$1. Y_i \geq 0, i = 1, 2, \dots, m$$

$$2. \sum_{i=1}^m Y_i = Y$$

Минимальные затраты на выпуск продукции первым предприятием определяются на основе:

$$\Phi(y) = \min \phi_i(Y_i) \text{ при условии, что } Y_i = Y, \\ \text{то есть } \Phi_1(y) = \phi_1(Y).$$

Определив минимальные затраты на выпуск продукции первого предприятия, распространяем эти результаты на второе предприятие. Минимальные затраты обозначим $\phi_2(Y)$. Если в выпуске продукции участвуют m предприятий, то минимальные затраты могут быть обозначены $\Phi_m(Y)$.

Допустим, что второе предприятие выпускает количество продукции z . Тогда на долю первого предприятия приходится $Y - z$ количество продукции. Минимальные затраты для него будут составлять $\Phi_1(y - z)$. Тогда общие затраты для первого и второго предприятия составляют

$$\Phi_2(z) + \Phi_1(y - z).$$

Величина y может быть определена по формуле:

$$\Phi_2(Y) = \min[\phi_2(z) + \Phi_1(y - z)]$$

Величина $\Phi_2(z)$, выражающая минимальные затраты на выпуск всей продукции первым и вторым предприятиями рассчитывается для всех вариантов выбора Y по приведенной выше формуле.

Пользуясь этим методом и каждый раз к рассмотренным предприятиям добавляя еще одно, через «п» шагов получим следующее соотношение:

$$\Phi_m(Y) = \min[\phi_m(y) + \Phi_{m-1}(y - z)],$$

где $\phi_m(y)$ минимальные затраты на выпуск всей продукции предприятий; $\Phi_{m-1}(y - z)$ – минимальные затраты на выпуск продукции первыми $(m-1)$ предприятиями.

Из полученных соотношений могут быть определены значения функций $\Phi_1(Y)$, $\Phi_2(z)$, ..., $\Phi_m(Y)$, а также численное значение поставленной задачи.

Локальная микромодель предприятия имеет прямую связь с макроэкономической моделью региона. Она выражается в системном характере организации государственной экономики. Известно, что простая сумма рабочих мощностей агрегатов меньше интегрированной суммы тех же агрегатов, объединенных в производственно – техническом комплексе, которому свойственны так называемые эмерджентные свойства, вытекающие из системного характера его организации.

Моделирование экономических процессов основывается на целевом характере функционирования экономики. В экономической модели, выражаемой математическими символами, вводится совокупность соотношений, связывающих ее параметры, определяющие динамику моделируемых процессов.

Из множества параметров K выделяется множество переменных $и$, влияющих на управление региональной экономикой. Если представляется возможность оценить результат каждого управленческого воздействия, то это означает, что известной функции Φ (целевой функции), относящейся к каждому управленческому воздействию $и \in U$, соответствует число $\Phi(и)$.

Целенаправленная деятельность предполагает, как правило, наивысшую эффективность. В зависимости от целей управления величина $и \in U$ будет обуславливать достижение в первом случае: максимального значения $\Phi(и)$: $\max \Phi(и) \rightarrow \Phi(U)$ и $и \in U$, во втором случае: минимального значения $\Phi(и)$: $\min \Phi(и) = \Phi(U)$ и $и \in U$. Таким способом решаются экстремальные или оптимизационные задачи. В первом случае рассчитывается максимальное значение уровня производительности труда при фиксированной численности персонала, во втором – минимальные издержки производства при заданных критериях (трудовых ресурсах, временного лага, качества продукции и т.д.) В моделях применяются различные способы решения оптимизационных задач. Важным условием их результативности является достоверность исходных данных. Исходным условием

построения модели является способность предпринимателя полностью владеть и распоряжаться всем, что находится в его распоряжении. Естественно, что предприниматель должен рассчитывать на собственные доходы, получаемые от выручки реализованной продукции за вычетом затрат.

Для математической интерпретации модели введем следующие обозначения:

R – количество регионов, входящих в число исследуемых

r – индекс (номер) региона $r = 1 \dots R$; X_r – вектор потребления населения региона r ; Y_z – вектор производства на территории региона r ; Q_r – множество по ресурсотехнологическим ограничениям вариантов производства на территории региона; p – вектор цен реализации продукции.

Модель принимает следующий вид: $f_r(x) \rightarrow \max, Y_z \in Q_r, r = 1, \dots, R, R X_r \leq P Y_z$

$$\sum_{r=1}^R X_r \leq \sum_{r=1}^R Y_z$$

Межрегиональный обмен в рамках региона ориентирован на достижение максимального потребления своего региона. Вектор потребления выражается положительной величиной, если расходы не превышают доходов. Его значение определяется множеством векторов производства с выбором оптимального варианта. На стартовом этапе рыночных отношений преимущественное положение займут регионы с высоким начальным ресурсным потенциалом. Первоначальное неравенство может быть пролонгированным и приведет к хроническому состоянию функционирования предприятий на низком уровне. Чтобы избежать этого вводятся коэффициенты перераспределения доходов от производственной деятельности в каждом регионе:

$a_r (1 \geq 0)$, тогда

$$\sum_{r=1}^R a_r (p y_r) \leq \sum_{r=1}^R p x_r$$

$p x_z \leq (p y_r)$, где $r = 1, 2, \dots, R$

Корректировка коэффициента a_r должна осуществляться не политическими структурами, а компетентными экономическими органами. Экономическая модель исключает эксплуатацию, каким – либо центром других регионов, путем отторжения (присвоения) их доходов.

Выражение $x_z \in E^m$ соответствует состоянию экономики, удовлетворяющему условиям ограничений в использовании местных ресурсов, состоянию внешней среды и др. Перспектива развития рыночной экономики, представленная в виде индикативного долгосрочного плана, включает показатели производства и потребления продукции, ее ввоза и вывоза, численности незанятого населения. Множество таких вариантов плана обозначим Q_r .

Выбор стратегии оптимального развития региона ограничивается характером и масштабом производственных и коммерческих связей, то есть $x_z \in E^{mR}$ а также деятельностью иностранных инвесторов $y_j \in E^R, j=1, \dots, m$.

Допустим, что $S_j(x_0; y_j; j=1, \dots, m)$.

Тогда множество x_z допустимых стратегий (вариантов) r представляется так:

$$x_z = Q \cap S_j(x_0; y_j; j=1, \dots, m).$$

Оптимальная стратегия $x_z \in x_r$ максимизирует функцию наилучшего решения

$$f(x_r, x_0).$$

Эта функция выражает тенденцию изменения жизненного уровня населения, а выбор предпринимателем стратегии развития ограничивается усилиями, зависящими от решения, принимаемого государственными органами.

Если $S_j(x_0, x_r, r=1, \dots, R; y_j, i \neq j)$ множество вариантов планов, удовлетворяющих всем условиям, то множество допустимых стратегий предпринимателя:

$$y_j = Q_i \cap S_j(x_0, x_r, r=1, \dots, R; y_j, i \neq j)$$

Принимая оптимальную стратегию $y_i \in \Psi$, предприниматель максимизирует функцию эффективности и прогнозирует ее развитие,

$$\Psi(y; x_0, x_r, r=1, \dots, R)$$

Обеспечение получения наибольшего дохода выражается выручкой от реализации продукции за вычетом производственных затрат, налогов, рентных платежей и т.д. [2]

Выбор множества допустимых вариантов производственной деятельности Q_0 определяется технологическими возможностями и состоянием окружающей среды. В случае реализации совместных программ принимается согласованное решение, обеспечивающее эффективные результаты каждого партнера в соответствии с размером вклада и участия.

Функция экономического результата каждого партнера выражается:

$$\Phi_0(x_0; x_r, r=1, \dots, R)$$

Функция максимизируется, исходя из необходимости снижения уровня безработицы, укрепления финансового состояния, материально – производственной базы, государственного бюджета и т.д. Переход к ценам мирового рынка является надежным условием достоверности результатов, получаемых от реализации модели.

Моделирование экономических процессов требует поиска новых подходов к оценке доминирующих факторов, ориентированных на региональные и общемировые тенденции развития.

Переход к рынку влечет за собой интенсификацию труда и производства, закрытие нерентабельных предприятий и другие структурные изменения в организации производства. Безработица возникает в том

случае, если массы высвобождаемых работников не будут оперативно перераспределяться на новые рабочие места.

Для западных стран уровень безработицы является социальным барометром баланса между спросом и предложением на рынке. Только исчерпание емкости рынка может быть сигналом к изменению соотношения между занятой частью населения и безработной, когда дальнейшее расширение занятости означает неизбежность перепроизводства товаров и услуг, а, следовательно, начало экономического кризиса.

Емкость российского потребительского рынка ныне огромна. Это означает, что на пути создания новых рабочих мест для освобождаемых работников нет непреодолимых барьеров.

Используя налоговую систему, кредитно-денежные и бюджетные отношения, а также антимонопольную политику, государство активно воздействует на процессы, протекающие в экономике, регулируя их в соответствии с объективными экономическими законами. Однако, регулирование должно быть лишено любых административных методов, ограничивающих использование объективных экономических законов рынка: стоимости, конкуренции, спроса и предложения и др.

В условиях экономического кризиса или стагнации моделирование рынка должно сочетаться с главной доминантой экономики, обеспечивающей ее стабилизацию и социальную ориентацию. Такой доминантой является производственная функция, ориентированная на всемерную поддержку товаропроизводителей. Для этого должны быть созданы условия, стимулирующие производственную деятельность предприятий.

За этими преобразованиями должна быть единая цель – построение социально – ориентированной рыночной экономики. На это нацелена модель, отражающая не только конечный результат, но и отдельные этапы преобразования экономики. Дальнейшим направлением совершенствованием экономической модели являются реальные возможности регулирования экономики региона и настройки ее на заданные параметры эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Новая парадигма развития России: комплексные исследования проблем устойчивого развития. Под ред. В.А. Коптюга, В.М. Матросова, В.К. Левашова. М.: Academia. 2000.
2. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.В. Современный экономический словарь. М.: ИНФРА – 2002.

РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СФЕРЫ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ УСЛУГ РЕГИОНА

МИНЕЕВА С.В.

Южный институт менеджмента, заведующая кафедрой гостиничного и туристического бизнеса,
кандидат экономических наук, доцент, e-mail: pro-svm@mail.ru

Раскрыты экономическое содержание и роль ресурсного потенциала как фактора развития сферы туристско-рекреационных услуг региона. Уточнен состав ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг региона, определены его основные характеристики (на примере Краснодарского края).

Ключевые слова: туристско-рекреационные ресурсы; конкурентоспособность; инфраструктура сферы туристско-рекреационных услуг

Коды классификатора JEL: O 14

Особенности функционирования и развития сферы туристско-рекреационных услуг региона в существенной мере определяются качественными и количественными характеристиками ее ресурсного потенциала. В современных условиях, в мире и России резко возросло значение туристско-рекреационных ресурсов и рекреационной отрасли хозяйства. Интеграция в мировое хозяйство, проведение рыночных реформ, развитие частной собственности – все это является благоприятным условием для развития туристско-рекреационной отрасли как в целом в России, так и в масштабах ее отдельных регионов [4, с. 20].

Эффективное использование туристско-рекреационных ресурсов способно повысить конкурентоспособность региона за счет притока денежных средств от туристических, оздоровительных и рекреационных услуг для внешних и внутренних потребителей; восстановление и обеспечение условий для эффективного развития человеческого капитала [7, с. 129].

Обращение к исследованию роли ресурсного потенциала в формировании сферы туристско-рекреационных услуг региона предполагает, прежде всего, уточнение данного понятия. В экономической литературе понятие «потенциал» часто отождествляется с понятием «ресурс», что исключает корректное применение термина «ресурсный потенциал». По нашему мнению, «потенциал» и «ресурсы» представляют собой само-

стоятельные понятия. В Большом Экономическом словаре потенциал определяется как совокупность имеющихся средств, возможностей в какой-либо области. В широком смысле потенциал трактуется как «совокупность всех средств, запасов, источников, которые могут быть использованы в случае необходимости с какой-либо целью». В экономической интерпретации категорию «потенциал» определяют как максимально возможный результат конкретного уровня хозяйствования, который может быть обеспечен при использовании всего комплекса имеющихся в распоряжении ресурсов [8, с. 347].

Потенциал (природный, экономический, трудовой) выступает как «обобщённая, собирательная характеристика ресурсов, привязанных к месту и времени» [1, с. 214].

Исходя из вышеизложенного, ресурсы можно рассматривать как материальную основу производства, но с момента их вовлечения в производство товаров или услуг. Они являются лишь его исходной точкой, могут войти в него в самом разнообразном сочетании и в зависимости от характера производственного процесса обеспечить получение самых разнообразных конечных результатов труда. Ресурсы представляют собой расходную (затратную) часть процесса производства и характеризуют лишь то, что может быть получено в результате его осуществления. Ресурсный потенциал является совокупностью, органически взаимосвязанных природных и материальных средств, которые в процессе взаимодействия способны производить продукцию или продукт. Любое увеличение каждого ресурса ведет к росту ресурсного потенциала. Таким образом, ресурсный потенциал выступает важным фактором производства, определяющим возможности его роста.

В зависимости от цели и анализа объекта выделяют особые виды ресурсного потенциала. В научной литературе широко применяются понятия различных видов потенциала: экономического, научно-технического, исторического, трудового, инвестиционного и др. Очевидно, что для рекреационного региона ведущая роль будет принадлежать туристско-рекреационному потенциалу, так как, именно наличие природно-исторических ресурсов в благоприятном сочетании с трудовыми ресурсами и финансовыми средствами определяют функционирование данной территории.

Несмотря на довольно обширный комплекс проведенных исследований, дискуссионными вопросами попрежнему остаются: правильный выбор состава ресурсов, подлежащих исследованию, возможность научно-обоснованной оценки величины каждого элемента ресурсного потенциала, определение совокупного ресурсного потенциала и эффективного его использования.

Так, А.Э. Юзефович указывает на необходимость включать в состав ресурсного потенциала отрасли все факторы, существенно влияющие на производство продукции и услуг. Указанное положение, по его мнению, дает большую свободу в выборе факторов, но их круг можно установить путем разделения всего множества ресурсов, в две группы – объективные и субъективные. К объективным относятся материальные, а к субъективным – организационные факторы. В группу объективных факторов принято включать «образующие естественную среду производства, например, качество земли; образованные за длительный период времени (например, основные фонды); факторы, образованные в другой отрасли» [5, с. 47].

К таким факторам А.Э. Юзефович относит те ресурсы, источники создания которых, находятся вне изучаемой производственной системы и поступают в нее со стороны, накапливаются и потребляются здесь в определенных размерах.

В соответствии с данной методологией применительно к сфере туристско-рекреационных услуг в состав ресурсного потенциала следует отнести природные, материально-технические и трудовые ресурсы. Вместе с тем, отличительной особенностью сферы туристско-рекреационных услуг является то, что природные и историко-культурные ресурсы здесь выступают средством производства, и этим определяется их экономическое значение. Как правило, на их основе формируются все остальные виды ресурсов, которые создают инфраструктуру сферы туристско-рекреационных услуг. Ресурсный потенциал этой сферы определяется географическими факторами, а также особенностями инфраструктуры региона. В таком случае при оценке конкретного региона учитываются:

- географический фактор: рельеф местности, климат (среднегодовое количество солнечных дней, ежемесячная температура, осадки, ветер, флора и фауна, расстояние до зон, поставляющих туристов, демографические сведения о регионе);
- инфраструктура: общество, принимающее рекреантов (демография, образ хозяйственной деятельности, промышленность, сектор услуг, доход на душу населения, духовный и культурный характер, встречи, театр, фестивали); услуги (транспорт, гостиница, места проведения досуга: спорт, театр, музей); торговля (все виды от супермаркетов до рынков и сувенирных киосков); предприятия бытового обслуживания (парикмахерские, прачечные и т.п.); предприятия фармацевтической и легкой промышленности (производящие сувениры, спортивные товары, одежду, фототовары, косметические средства и т. п.).

Исходя из вышеизложенного, ресурсный потенциал сферы туристско-рекреационных услуг можно рассматривать как совокупность экономических, материальных, финансовых, трудовых, природных и иных возможностей конкретного региона с учетом сложившихся в нем культурно-исторических и социально-экономических предпосылок для организации оказания разнообразных туристско-рекреационных услуг, направленных на улучшение состояния здоровья, и восстановление сил местного и приезжающего на отдых населения и развитие отрасли.

Оценка и анализ фактического состояния ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг региона и возможности его наращивания имеют исключительно большое значение для повышения конкурентоспособности данных услуг на рынке. Выделим следующие факторы повышения ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг:

- увеличение объема используемых ресурсов, за счёт вовлечения части неиспользуемых ранее ресурсов (экстенсивный фактор);

- повышение качества ресурсов, то есть их способности удовлетворять туристско-рекреационные потребности (например, повышения уровня сервиса с помощью профессиональной подготовки трудовых ресурсов);
- повышение эффективности использования ресурсов, то есть увеличение конечного результата, получаемого с единицы каждого ресурса;
- повышение сбалансированности всей совокупности ресурсов. Под сбалансированностью здесь мы понимаем оптимизацию структуры ресурсного потенциала, обеспечивающую достижение максимального результата.

Ресурсный потенциал сферы туристско-рекреационных услуг в каждом регионе индивидуален ввиду различий в составе, количественных и качественных характеристиках туристско-рекреационных ресурсов. Поэтому изучение и оценка данного потенциала выступают необходимым условием формирования регионального туристско-рекреационного продукта. От характера туристско-рекреационных ресурсов региона, их ценности, количества и доступности зависит возможность отнесения сферы туристско-рекреационных услуг к числу приоритетных отраслей (отраслей специализации) региона или к второстепенным направлениям хозяйства.

По нашему мнению, кроме того, ресурсный потенциал сферы туристско-рекреационных услуг региона включает: историко-культурные, имущественные ресурсы, (в том числе материально-технические и финансовые), а также прочие ресурсы (научно-технические, информационные, потребительские, инновационные, и др.). В их числе следует выделить непосредственный и косвенный ресурсный потенциал СТРУ (рис. 1).

К числу первых мы можем отнести историко-культурные и природные ресурсы, используемые самими потребителями сферы туристско-рекреационных услуг (красота ландшафта, лечебные свойства местности, историко-культурные достопримечательности). Косвенные (социально-экономические) туристско-рекреационные ресурсы необходимы для использования непосредственных, они, в свою очередь, включают материально-технические, финансовые, трудовые и другие ресурсы.



Рис. 1. Структура ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг

Существенную роль в развитии сферы туристско-рекреационных услуг играют непосредственные природные и историко-культурные ресурсы. В целом данная сфера опирается на базу природных ресурсов. Такая база должна быть аттрактивной для потребителей услуг, предпочтительно обладающей нетронутой природой. Природные территории должны быть: соответствующих размеров для избежания перенаселения туристами и защищены от различных рисков, таких, как загрязнение, отравление растениями, наличие опасных животных, насекомых. Все природные ресурсы, являясь носителями энергии и информации, во многих случаях выступают в роли туристско-рекреационных ресурсов широкого диапазона. Человек с давних пор использует их в целях сохранения своего здоровья, отдыха и восстановления [6, с 297]. В качестве природных ресурсов, имеющих лечебно-профилактическое значение, мы можем назвать рельеф, почву, растительность, животный мир, красивые пейзажи, водные массивы.

Существует несколько классификаций природных ресурсов. Например, выделяют минеральные, водные, земельные, лесные и другие ресурсы. Кроме того, они подразделяются на исчерпаемые и неисчерпаемые (энергия солнца, ветра, приливов и отливов, воды Мирового океана). Исчерпаемые ресурсы, в свою очередь, включают: не возобновляемые (большинство полезных ископаемых – топливные, минеральные ресурсы); возобновляемые и частично возобновляемые (лесные, почвенные, водные, биологические).

Природные ресурсы с точки зрения их природного происхождения – это сумма всех физических, биологических и энергоинформационных факторов, оказывающих влияние на конкретную организменную единицу (особь, популяцию, сообщество, человека). В научной литературе подробно описаны отдельные виды природных туристско – рекреационных ресурсов. Определены объемы их месторождений, разработаны основные критерии оценки химического состава минеральных вод и лечебных грязей, произведено всестороннее исследование климата по степени воздействия на человека. [3, с 297]

Целебные свойства минеральных вод, лечебных грязей и климата, характер их воздействия на организм человека, возможности применения с лечебными и профилактическими целями изучаются в рамках специальной научной дисциплины – курортологии. Курортологи разрабатывают показания и противопоказания для санаторно-курортного лечения и методы применения лечебных физических ресурсов при различных заболеваниях и в профилактических целях.

Подходя к определению с позиций экономической науки, мы предлагаем рассматривать природные туристско-рекреационные ресурсы как комплекс физических, биологических и энергоинформационных элементов и сил природы, вовлекаемых в туристско-рекреационную деятельность человека при наличии определенных социальных, экономических и технических условий.

Можно также утверждать, что практически все регионы - субъекты Российской Федерации обладают природными ресурсами, которые могут быть использованы для рекреации и восстановления здоровья человека. Значит, практически во всех регионах могут быть созданы условия для организации туристско-рекреационной деятельности.

Наличие природных ресурсов является главным условием размещения производительных сил на территории региона. Количество, качество и сочетание ресурсов определяют природный ресурсный потенциал территории, который является важным фактором размещения населения и хозяйственной деятельности. Природный ресурсный потенциал сферы туристско-рекреационных услуг оказывает влияние на ее рыночную специализацию и место в территориальном разделении труда.

Необходимость комплексного использования природных ресурсов предполагает наличие сведений об экономической оценке (народнохозяйственной ценности) природного ресурсного потенциала территории. Введение понятия природного ресурсного потенциала территории позволяет зафиксировать фрагмент реальной природы как целое в отличие от составляющих этот фрагмент отдельных видов природных ресурсов.

Наряду с природными ресурсами, историко-культурные ресурсы создают «каркас» региона и выступают непосредственными ресурсами сферы туристско-рекреационных услуг. К их числу мы можем отнести:

- памятники: произведения архитектуры, монументальной скульптуры и живописи, элементы или структура археологического характера, надписи, пещеры и группы элементов, которые имеют выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, науки или культуры;
- ансамбли: группы изолированных или объединенных строений, архитектура, единство или связь с пейзажем, которых представляет выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, науки или культуры;
- достопримечательные места: произведения человека или совместные творения человека и природы, а так же зоны, включая археологические достопримечательные места, представляющие выдающуюся универсальную ценность с точки зрения истории, эстетики, этнологии или антропологии.

Мы рассматриваем природный и историко-культурный ресурсный потенциал, как базовый, составляющий естественную основу формирования сферы туристско-рекреационных услуг, однако, в мировой практике известны примеры, когда для осуществления туристско-рекреационной услуги использовался только косвенный ресурсный потенциал - материально-технический, трудовой и экономических средств, т.е. финансовые ресурсы. Таким примером является город развлечений в США – Лас-Вегас.

Несмотря на исключительную важность природных и историко-культурных факторов для развития туристско-рекреационного региона, только комплексное рассмотрение всей совокупности ресурсов позволяет эффективно использовать туристско-рекреационный потенциал региона и создавать необходимые для потребителя туристско-рекреационные услуги.

Существенной основой для создания туристско-рекреационной услуги является материально-технический ресурсный потенциал, который включает сеть сооружений (здания), их техническое оснащение, (оборудования, инструмент), транспортные средства и другие основные фонды, тем самым обеспечивает все необходимые условия для функционирования данной сферы экономики. В основу классификации материально-технического ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг положены три основных признака: виды предоставляемых услуг, экономические элементы, виды собственности хозяйствующих субъектов.

По экономическим элементам материально-технический потенциал сфера туристско-рекреационных услуг подразделяется на основные и оборотные производственные фонды. По видам собственности объекты материально-технического потенциала подразделяются на: собственные - находящиеся в частной собственности данного хозяйственного субъекта, предприятия, принадлежащие к государственной или муниципальной собственности, предприятия смешанной формы собственности.

Следует отметить, что по своему составу, мощности и качеству отдельных элементов материально-технический ресурсный потенциал в регионе должен соответствовать потребностям потребителей туристско-рекреационных услуг. Возможности его развития в значительной мере, определяются имеющимся финансовым потенциалом данной сферы.

Под финансовым ресурсным потенциалом сферы туристско-рекреационных услуг мы понимаем федеральные, региональные, муниципальные и частные инвестиции, используемые для сооружения и функциони-

рования объектов данной сферы, научно-технического и кадрового обеспечения, а также затраты индивида на получение комплекса туристско-рекреационных услуг. Среди основных форм финансирования сферы туристско-рекреационных услуг мы можем выделить следующие: государственное и муниципальное финансирование; частное финансирование; благотворительные фонды как источник финансирования.

Большое значение в развитии туристско-рекреационного потенциала региона имеют трудовые ресурсы, их рациональное распределение и использование. Рациональное использование трудовых ресурсов составляет одну из важнейших задач социально-экономического развития в сфере туристско-рекреационных услуг. Для ее решения требуется объективная оценка трудовых ресурсов, которыми располагает данный регион, потребностей в рабочей силе сферы туристско-рекреационных услуг и путей наиболее эффективного и полного использования трудовых ресурсов исходя из интересов всего общества.

Особенностью трудовых ресурсов сферы туристско-рекреационных услуг является, прежде всего, множество видов трудовой деятельности и сообразно этому – профессий и специальностей: от туроператоров, формирующих комплексную туристскую услугу, и её продавцов – турагентов, до гидов-переводчиков, работников службы портье и горничных в отелях, официантов, поваров и метрдотелей в системе общественного питания и т.д.

К каждой из этих категорий рабочих сферы туристско-рекреационных услуг предъявляет определённые и всевозрастающие требования как к знаниям, так и к умению, ибо система сервиса, с нашей позиции, создает представление о регионе как о территориальной подсистеме, которая обладает относительно самостоятельными частями национальной экономики с законченным воспроизводственным циклом.

Общая характеристика ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг региона (на примере Краснодарского края) представлена в таблице 1.

Таблица 1.

Общая характеристика ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг Краснодарского края

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
1. Количество средств размещения, ед.	835	862	1235	1500
2. Инвестиции, млн. руб.	431	870	970	
3. Количество туристско-экскурсионных объектов, ед.	97	102	130	154
4. Число туристских фирм, ед.	117	529	570	603
5. Численность обслуживающих лиц, тыс. чел.	91	119	150	186
6. Выпуск специалистов тыс. чел.				
в том числе:				
вузами	90	509	601	708
ссузами	69	207	280	310

В Краснодарском крае расположен крупнейший в России туристско-рекреационный комплекс, представляющий разнообразный спектр услуг, включающий тысячи предприятий и организаций. Традиционно он занимает лидирующее положение в Российской Федерации по числу коллективных средств размещения и количеству обслуженных в них туристов.

Ресурсный потенциал сферы туристско-рекреационных услуг в каждом регионе индивидуален ввиду различий в составе, количественных и качественных характеристиках туристско-рекреационных ресурсов. Оптимизация процессов формирования и использования ресурсного потенциала сферы туристско-рекреационных услуг возможна при условии эффективного управления его формированием с учетом специфических условий конкретного региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики. М., 1987.
2. Большой Экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриэляна. 5-е изд., доп. и перераб. М.: Институт новой экономики, 2004.
3. Волков Ю.Ф. Гостиничный и туристический бизнес. Ростов н/Д.: Изд-во Феникс, 2008
4. Еделеев Д.А. Развитие рекреационного потенциала в региональной экономике: теория, перспективные подходы, модели. Ростов - на - дону: Изд-во АПСН СКНЦВШ – 2005.
5. Климова Н.И. Инвестиционный потенциал региона. Екатеринбург: Изд-во РАН, 1999.
6. Оранский И.Е. Природные лечебные факторы и биологические ритмы. М.: Медицина, 1988.
7. Потапов А.П. Использование рекреационных ресурсов в повышении конкурентоспособности региона / Автореф. дисс. канд. экон. наук. Волгоград, 2008.
8. Словарь русского языка в четырех томах / АН СССР. Ин-т рус. яз.; Под ред. А.П. Евстигнеевой. М.: Русский язык, 1985-1988.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К АНАЛИЗУ
МУНИЦИПАЛЬНОГО УРОВНЯ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ

ХОДОРИЧ И.А.

Северо-Кавказский научный центр высшей школы ЮФУ, заместитель директора, e-mail: chodorich@mail.ru

Проделанный в статье анализ роли и функций муниципалитетов позволяет предложить формировать их экономическую политику в соответствии с двумя основными постулатами экономики благосостояния. При оценке деятельности муниципалитетов основным критерием должна быть сбалансированность экономической эффективности и распределения доходов. Основной задачей муниципальных властей представляется реализация принципа Парето, т.е. осуществление таких изменений, которые, улучшая положение одних, не затрагивают положения других.

Ключевые слова: принцип Парето; муниципальные образования; муниципальный уровень управления

Коды классификатора JEL: Н 83, О 18

В современном мире в связи с усложнением территориальных социально-экономических систем и расширением функций государства управление экономикой разделено на несколько уровней, соответствующих территориальным образованиям. Вышестоящие уровни управления воздействуют на нижестоящие тремя основными способами:

- через постановку целей и функций,
- через ожидание определенных результатов,
- через ресурсные ограничения.

При этом нижестоящие уровни управления сами осуществляют выбор оптимальных действий.

Между разными уровнями управления осуществляется разделение полномочий, ответственности и функций. Вышестоящий уровень имеет право вмешиваться в текущую деятельность нижестоящего только в том случае, когда последний не справляется с выполнением своих функций. Элементы одного уровня управления в ходе решения своих задач могут взаимодействовать, минуя вышестоящий уровень управления, а за пределами существующего разделения полномочий и функций (например, по вопросу делегирования определенной функции) взаимодействие осуществляется на договорной основе.

Все уровни государственного управления экономикой должны:

- формировать институциональные условия хозяйствования;
- организовывать деятельность бесприбыльных или малорентабельных, но социально значимых предприятий (например, коммунальное хозяйство);
- проводить политику реструктуризации экономики (строительство промышленных предприятий, создание новых рабочих мест и т.п.);
- обеспечивать природоохранные мероприятия и проч.

Муниципальные образования в российской экономике могут быть представлены как подсистема макроэкономических отношений и как самостоятельная воспроизводственная система мезоуровня. Её самостоятельность ограничена необходимостью корреляции экономических интересов города с национальными экономическими интересами, обеспечивающей достижение макроэкономических целей, в том числе посредством решения задач, которые выполняет данное муниципальное образование.

Среди основных задач муниципального уровня управления можно выделить:

- создание и поддержание условий для воспроизводства рабочей силы (социальная инфраструктура, жилищное и коммунальное хозяйство);
- создание и поддержание благоприятных условий хозяйствования на территории (производственная и транспортная инфраструктура, связь);
- контроль за использованием природных ресурсов и состоянием окружающей среды.

Понятие «экономика территории» в российской научной литературе с начала XX века отождествлялось с широко используемым термином «муниципальное хозяйство», под которым понималась деятельность, связанная с выполнением общественных задач и распоряжением хозяйственными средствами местной общины. [3] Термин «муниципальное хозяйство» вошел в научный оборот после принятия в 1995 г. Закона РФ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Этим Законом введено в обиход понятие «муниципальное образование» как официальное правовое определение статуса населенной территории (местного сообщества), в пределах которой осуществляется местное самоуправление, и «муниципальная собственность» как собственность муниципального образования.

В российской действительности понятие «муниципальное хозяйство» сводится к понятию «экономика города». Экономика рассматривается нами как процесс, связанный с преобразованием среды обитания, определяющим признаком которого выступают отраслевая структура городской экономики, её масштаб, ресурсные возможности, особенности местного рынка, границы сбыта производимой продукции, уровень подчиненности вышестоящим государственным органам, финансовые возможности муниципалитета, финансовые ресурсы населения. Субъектами экономики города выступают предприниматели, домохозяйства, муниципальные органы власти, общественные организации.

Экономические закономерности легко поддаются формализации, что позволяет исследовать экономическое пространство через общую теорию поля. При таком подходе города рассматриваются как центры хо-

зяйственной деятельности населения, от которых расходятся концентрические круги. При этом исходят из того, что любая территория, с одной стороны, взаимосвязана с остальной территорией государства (что обуславливает ее специализацию), а с другой стороны, характеризуется общностью, единством составляющих ее элементов (что обуславливает её определенную автономность).

Роль экономических отношений локальных территорий в развитии макроэкономики впервые была исследована немецким экономистом И. Г. Тюненем еще в XVIII в. Позднее А. Вебер, У. Кристаллер, А. Леш и другие предпринимали попытки определения и стратификации экономического пространства, рассматривая его как дистанцию, создающую издержки, минимизация которых достигается развитием производства. Используя идеи И. Тюнена, А. Вебер пытался разработать «общую теорию» оптимального размещения промышленных предприятий. Он выделил основные факторы, обуславливающие размещение отдельного промышленного предприятия, к которым отнес стремление минимизировать издержки: транспортные, оплаты труда и конкуренции с другими предприятиями, выпускающими аналогичную продукцию. [2]

У. Рейли в 20-х гг. XX в. попытался объяснить закономерности территориального размещения производств на основе законов физических закономерностей, выдвинув гипотезу о взаимодействии между двумя населенными пунктами, аналогичном силе всемирного тяготения. Он рассматривал потоки товаров и услуг между двумя городами как взаимное притяжение, определяемое численностью населения этих городов.

Все теоретические подходы едины в том, что территориальная система призвана обеспечивать условия жизнедеятельности населения и устойчивое развитие макроэкономики, т.е. органы муниципального управления должны создавать условия для такого развития городской экономики, при котором реализуются жизненно важные интересы личности, достигается социальная, экономическая, политическая стабильность, обеспечивается противостояние влиянию внутренних и внешних дестабилизирующих факторов.

В связи с этим функции муниципалитетов можно подразделить на внутренние – по отношению к субъектам экономики города, и внешние – по отношению к системам более высокого уровня (мезо- и макроэкономике). Важнейшими внутренними функциями муниципалитетов являются управленческая, хозяйственная, демографическая, экологическая и социально-бытовая, каждая из которых может быть разделена на подфункции. Например, функция муниципального управления включает подфункции планирования, организации, регулирования, учета и контроля. В свою очередь, подфункция планирования включает аспекты, обеспечивающие комплексное экономическое развитие города и нормальное функционирование его социальной сферы: доступность труда, образования, повышения квалификации, здравоохранения, потребления материальных благ и услуг, то есть удовлетворение социальных потребностей населения в пределах компетенции муниципалитета.

Муниципальные органы власти выполняют не только функции управления, связанные с текущей экономической деятельностью на территории, но и осуществляют управление ее развитием. Несмотря на всю важность тактического управления, функция управления социально-экономическим развитием приобретает все большую значимость в условиях рынка, т.к. она обеспечивает планомерное, сбалансированное и устойчивое развитие в соответствии с целями, условиями и приоритетами развития территориальных образований.

Одной из основных целей муниципальных органов власти является создание условий для жизнедеятельности проживающего на территории населения. В процессе жизнедеятельности люди стремятся удовлетворить потребности в питании, жилье, социальной реализации, духовном и физическом развитии, образовании, воспитании и обучении детей, поддержании здоровья, получении материальных благ и услуг и т.п. Для удовлетворения данного набора потребностей муниципальные органы должны обеспечить не просто производство благ, удовлетворяющих все потребности, но и сбалансированность этого производства, т.к. низкий уровень удовлетворения одних потребностей не может быть компенсирован более высоким уровнем удовлетворения других. Диспропорции в удовлетворении потребностей делают недостижимой главную цель муниципального управления – обеспечение необходимых условий для жизнедеятельности населения, т.к., например, нехватку материальных благ нельзя заменить избытком духовных. Провал в реализации одной из функций воспринимается обществом как неэффективная деятельность государственных органов.

Удовлетворение потребностей обеспечивается использованием следующих видов территориальных ресурсов: неперемещаемые (природные ресурсы, основные фонды, стационарная инфраструктура и т.п.), мобильные (капитал, оборудование, технологии и т.п.) и человеческий капитал. Для эффективного функционирования территориальной экономической системы необходима сбалансированность этих видов ресурсов. Так, избыток неперемещаемых ресурсов и человеческого капитала при нехватке необходимого оборудования, технологий, финансов не только не будет способствовать развитию, но, наоборот, будет препятствовать эффективному функционированию системы. В частности, возникнет безработица, производственные фонды будут загружены не полностью, что увеличит расходы на ликвидацию данных диспропорций. Аналогично, нехватку квалифицированных кадров практически невозможно восполнить избытком материальных ресурсов.

В качестве субъектов предпринимательства органы территориального управления могут предоставлять следующие категории благ:

- совместного потребления, (например, услуги правоохранительного характера, производство которых оплачивается путем налогообложения);
- общественно значимые, производство которых с помощью рыночных механизмов неэффективно с точки зрения общества в целом из-за возникновения социальной несправедливости и дискриминации значительных слоев населения (например, образование, культура, здравоохранение и т.п.);
- продукцию естественно монопольных отраслей, чтобы предотвратить установление высоких цен и предоставление услуг низкого качества.

Реализация экономических функций муниципальных органов предусматривает решение следующих основных проблем:

- согласование внешних целей, задаваемых вышестоящим уровнем управления, с целями и потребностями населения территории;
- устранение диспропорций между функциональными подсистемами экономики города, например, недостаточная развитость логистической системы не позволит населению и грузам перемещаться по территории города с необходимой оперативностью;
- устранение диспропорций внутри подсистем, затрудняющих реализацию функций отдельных подсистем, например, из-за малой доли общественного транспорта и высокой доли личного транспорта транспортная система в целом работает недостаточно эффективно;
- приведение в соответствие масштаба, качества и сложности организационных структур территориальной системы масштабу или качеству ее развития.

Если первые три проблемы можно отнести к разряду решаемых путем поддержания необходимых пропорций между функциональными подсистемами города, то последняя существенно сложнее для решения. Она возникает в процессе развития или перестройки территориальной экономической системы, когда объекты инфраструктуры и организации перестают удовлетворять возросшие потребности населения.

Развитие экономики города определяется, с одной стороны, его собственным экономическим потенциалом, а с другой стороны – способностью муниципальных властей создать эффективные механизмы управления этим потенциалом и его увеличения при соблюдении баланса интересов города и объемлющих его территорий. При этом разработка стратегии экономического развития города должна предусматривать вопросы обеспечения экономической безопасности, объектами которой являются территория города и все расположенное на данной территории, что может быть задействовано в экономической деятельности (земля, производственные фонды, инфраструктура).

Экономическая безопасность территории рассматривается нами как способность муниципальной власти создавать эффективные механизмы по обеспечению конкурентоспособности экономики города, социально-экономической стабильности и устойчивости развития территории как относительно самостоятельной структуры, органически интегрированной в экономику РФ. Конкурентоспособность территории определяется как интегрированная конкурентоспособность расположенных на ней фирм и предприятий, а их конкурентоспособность во многом зависит от институциональных условий, обеспечивающих хозяйственную деятельность. Формирование институтов для развития конкуренции на данной территории и в стране в целом – важнейшая функция властных структур макро- и мезоуровней.

Конкурентоспособность локальной территории отражает, в первую очередь, способность местных товаропроизводителей наиболее продуктивно, т.е. с достаточно высокой производительностью, использовать имеющиеся в их распоряжении ресурсы. Природные ресурсы, благоприятные климатические условия и геополитическое положение, данные природой, рассматриваются классиками политэкономики как сравнительные преимущества. Конкурентные же преимущества по своей сути динамичны, связаны с инновациями, развитием и эффективным использованием человеческого капитала, информации и поэтому возобновимы и безграничны, их необходимо создавать, развивать и совершенствовать. Базовые сравнительные преимущества выступают как потенциал для развития конкурентных преимуществ территории в краткосрочном периоде. В долгосрочном периоде её конкурентоспособность определяется способностью государственных и рыночных институтов создавать эффективные механизмы для трансформации сравнительных преимуществ в конкурентные, их развития и постоянного совершенствования. Имеющиеся в экономике города сферы и отрасли экономической деятельности не могут быть в равной степени конкурентоспособны, поэтому важной функцией муниципальных органов власти является создание достаточно прибыльных видов деятельности в тех сферах, где есть конкурентные преимущества или потенциал для их создания, развития и совершенствования.

Конкурентоспособность экономики муниципального образования можно определить как реализацию властными структурами функций управления и регулирования, направленных на полное удовлетворение потребностей населения за счёт рационального использования экономического потенциала территории. При этом важно учитывать, что муниципальная экономика, прежде всего, имеет социальную направленность. Его отрасли и объекты по своей сути должны быть общественно доступными. Как отмечается в исследовании М.А. Боровской, в процессе управления объектами муниципальной собственности доминирует ориентация на обеспечение финансирования социальной сферы, организацию деятельности предприятий и организаций социальной инфраструктуры, а также на поддержание на социально приемлемом уровне занятости населения муниципального образования, создание благоприятных условий для осуществления видов деятельности, приносящей доход и населению, и муниципальному образованию в целом.[1]

Став рыночной, российская экономика получила острые социальные проблемы: безработицу, инфляцию, социальную дифференциацию, требующие от муниципалитетов скорейшего их разрешения. В экономической науке разработаны теоретические положения, эффективность которых подтверждена практикой, что позволяет использовать их при формировании экономической политики российских муниципалитетов.

В экономике благосостояния сформированы два основных постулата. Первое утверждает, что рыночная экономика обеспечивает такое распределение ресурсов, при котором их перераспределение, обеспечивающее изменения в производстве и потреблении, приводит к ухудшению положения одних при одновременном ухудшении положения других. Такое распределение ресурсов, при котором возможно достижение их максимального использования, как известно, называется эффективностью по Парето (или оптимум Парето). Это теоретическое положение обосновывает необходимость централизованного вмешательства в экономику. Второй постулат утверждает, что изначально правильное распределение ресурсов может обеспечить достижение экономикой максимального уровня полезности (обозначаемого точкой на кривой потребительских возможностей), при этом распределение ресурсов, эффективное по Парето, может достигаться благодаря де-

централизованному рыночному механизму. Но даже если стартовые ресурсные возможности у всех участников рыночного хозяйства одинаковы, и конкурентная экономика эффективна, то образующиеся в ней доходы распределяются в соответствии не с социальной справедливостью, а с предпринимательскими и трудовыми способностями людей. На основе данных теоретических положений сформирована одна из основных целей государственного регулирования экономики на современном этапе – изменение распределения доходов.

При оценке деятельности муниципалитетов основным критерием экономической эффективности и распределения доходов должна быть их сбалансированность. Основной целью муниципальных структур при реализации принципов экономики благосостояния должно стать создание такого механизма, в котором эти критерии могут применяться систематически.

Государственные органы проводят экономическую политику, в результате которой зачастую улучшается положение одних социальных групп за счёт ухудшения положения других. Изменения, которые, улучшая положение одних, не затрагивают положения других, называются принципом Парето, а реализация этого принципа рассматривается нами как основная задача муниципалитетов, реализуемая ими в ходе выполнения своих функций.

Применение критерия эффективности по Парето для оценки деятельности российских муниципалитетов может быть ограничено его индивидуалистичностью: во-первых, он связан с благосостоянием каждого человека, т.е. изменение, сделавшее богатого богаче, является улучшением по Парето; во-вторых, это благосостояние оценивается самим индивидом, т.е. приоритетным является принцип суверенитета потребителя. Последнее не соответствует российскому менталитету, для которого приоритетными являются общественное благосостояние и «общее дело».

Изменения, происходящие под воздействием мер государственного регулирования экономики, оцениваются на основе их полезности для человека: если он предпочитает новую структуру потребления старой, это означает, что полезность получаемых им благ возросла.

Обоснование выбора между эффективностью и справедливостью в неоклассической теории иллюстрируется кривой потребительских возможностей (рис. 1.1.).

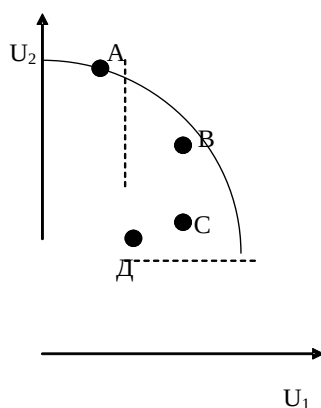


Рис. 1.1. Кривая потребительских возможностей и улучшение по Парето

На осях обозначена полезность изменений (U), произошедших в результате предпринятых муниципальными органами мер для двух общественных групп. Кривая потребительских возможностей позволяет оценить эффективность распределения ресурсов: если они распределены не эффективно, экономика действует в пределах данной кривой, например, в точке Д. Если изменение приводит экономику в точку выше и правее Д, например, С, то оно может оцениваться как улучшение по Парето, т.к. полезность изменений для обеих групп возросла. Если же изменения приводят экономику из точки А в точку В (или наоборот), то полезность изменений для одной группы населения возрастает за счет уменьшения полезности изменений для другой, при этом обе точки (А и В) показывают эффективность по Парето. Изменения, приведшие экономику из неэффективной точки С в эффективную А, не являются улучшением по Парето, т.к. полезность изменений для одной из групп населения уменьшилась.

Положения неоклассической теории позволяют сформулировать первый критерий оценки действий муниципалитета: представляют ли произошедшие в результате этих действий изменения движение экономики города от неэффективной точки к эффективной, расположенной на кривой потребительских предпочтений? Или это движение вдоль кривой, в результате которого определенная группа лиц ухудшает своё положение? В последнем случае принцип Парето не даёт какого-нибудь критерия для ранжирования точек А и В, т.е. невозможно определить, предпочтительнее ли А в сравнении с В, или наоборот.

Соизмерить потери и приобретения общественных групп можно, используя основной инструмент неоклассической теории при анализе альтернативных выборов – кривую безразличия (рис. 1.2.).

Общественная кривая безразличия – это множество комбинаций полезности, получаемой различными людьми или группами людей, которые обеспечивают одинаковый уровень благосостояния для общества в целом. Для населения города предпочтительнее, если все комбинации полезностей расположены на кривой W_2 а не W_1 , т.к. это обозначает более высокий уровень общественного благосостояния. Экономический смысл кривой безразличия позволяет дать определение общественной функции благосостояния: общество достигает своего благосостояния, исходя из полезности, получаемой его членами.

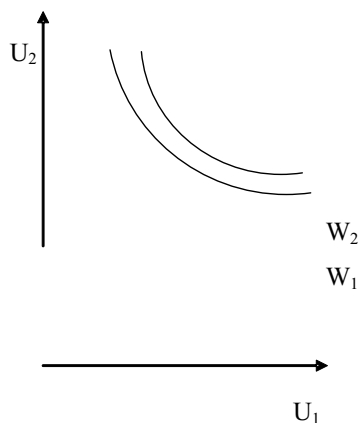


Рис. 1.2. *Общественные кривые безразличия*

Функция общественного благосостояния рассматривается нами как основа для любого ранжирования ресурсов, в том числе на муниципальном уровне, как механизм общественного выбора альтернатив. В своей практической деятельности представители муниципальной власти не строят кривые потребительских возможностей и не исследуют функцию общественного благосостояния, но при анализе последствий реализуемых ими функций они сопоставляют экономические и социальные результаты. Это означает решение двух важнейших для экономики вопросов: эффективность или социальная справедливость?

В экономической теории эти предпочтения зафиксированы в двух точках зрения: утилитаризме и ролсианстве. Утилитаризм оценивает общественную полезность как сумму полезностей, получаемых составляющими его людьми: $W = U_1 + U_2$. При таком подходе обществу безразлично, у какой группы населения прирастает полезность потребляемых благ, они рассматриваются как равновесные; общественная кривая безразличия представляет собой прямую с наклоном, равным -1 (W_3 на рис. 1.3). Ролсианство исходит из того, что общественное благосостояние зависит от благосостояния его члена, находящегося в худшем состоянии. Если оно улучшается, это означает рост общественного благосостояния; если же улучшается благосостояние других групп, то это не отражается на благосостоянии общества. Общественная кривая безразличия, иллюстрирующая это положение, имеет форму прямого угла (W_4 на рис.1.3).

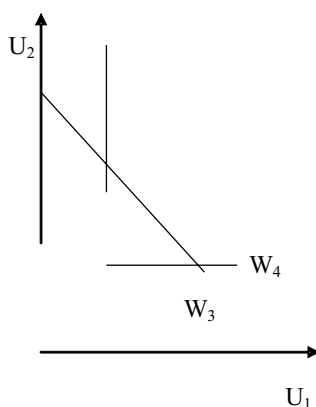


Рис. 1.3. *Альтернативные формы общественных кривых безразличия*

Принципиальное отличие утилитаристского и ролсианского подходов к оценке общественного благосостояния можно рассмотреть на следующем примере. Предположим, один из жителей города стал инвалидом. С точки зрения утилитарного подхода, муниципалитет должен позаботиться о том, чтобы он получил профессиональную квалификацию, позволяющую ему сохранить полезность получаемого им дохода. С точки зрения ролсианцев, власть должна обеспечить ему дополнительный доход, компенсирующий утрату здоровья, что означает максимизацию благосостояния того, кто находится в худшем положении.

Эти теоретические подходы при распределении муниципальными органами субсидий жителям города предполагают следующее. В соответствии с концепцией ролсианства деньги должны быть отданы лицам с низкими доходами, а утилитаристы обосновывают выбор лиц, получаемых пособие, принципом уменьшающейся предельной полезности. Если принять, что функция полезности одинакова для всех, тогда предельная полезность одного рубля, дополнительно полученного индивидом, зависит только от его дохода, т.е. предельная полезность субсидий, полученных бедным, больше, чем полученных богатым. Такое сравнение полезности нельзя признать убедительным, т.к. полезность – субъективная оценка блага. Трудно утверждать, что полезность одной денежной единицы для богатого меньше, чем для бедного, и наоборот. Кроме того, лица, обладающие способностью приращивать свой доход, обладают и более высокой способностью к максимизации

полезности получаемых благ, т.е. прирост полезности, полученный ими от использования субсидии, может быть значительно больше, что отразится на благосостоянии общества.

Таким образом, формализованной научной основы для сравнения экономических и социальных предпочтений при реализации экономических функций муниципалитетов пока не существует, но если в результате предпринятых мер наступает улучшение по Парето, можно утверждать, что общественное благосостояние повысилось. Т.к. не все действия муниципалитета приводят к таким изменениям, то межперсональные сопоставления необходимы для анализа эффективности реализации функций муниципалитета. При этом функция общественного благосостояния рассматривается нами как возможность оценить приращение доходов для лиц, имеющих разные уровни доходов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровская М.А. Управление муниципальной собственностью в системе региональной экономики: теоретико-прикладной аспект. Автореферат. Ростов н/Д, 2002.
2. Вебер А. Теория размещения промышленности. М., 1926.
3. Велихов В.А. Основы городского хозяйства Обнинск: Институт муниципального управления, 1995. С. 218.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ: СЕТЕВЫЕ ФОРМЫ ОБЪЕДИНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

МУСАЕВ Л. А.

Грозненский государственный нефтяной институт, кафедра «Информатика и менеджмент»,
ст. преподаватель, e-mail: musaeva@yandex.ru

Разработана и предложена сетевая форма организации производственного цикла на автомобильном транспорте и использование двухуровневой модели ее регулирования в условиях восстановления экономики Чеченской республики.

Ключевые слова: предпринимательство; сетевая организация; автомобильный транспорт; восстановление экономики

Коды классификатора JEL: O 18, L 26

Сфера предпринимательства является важным элементом хозяйственной системы как страны в целом, так и ее субъектов. Предпринимательство Чеченской Республики не является исключением в этом отношении.

Предпринимательство играет постоянно растущую роль в мировой, национальной и региональной экономике. Ему присущи мобильность, способность к быстрой смене деятельности, адаптации к местным условиям хозяйствования, сравнительно простая структура управления. Отличительная особенность организации и функционирования предпринимательства в Чеченской Республике заключается в том, что он существует в кризисных условиях всеобщего разрушения инфраструктуры промышленности, строительства и объектов социально-бытовой сферы. Уровень нестабильности, кризиса ситуации не позволяет использовать в полной мере функциональные возможности предпринимательства.

Состояние экономики Чеченской Республики в значительной мере определяет транспортный комплекс и его инфраструктура. В этих условиях возрастает роль автомобильного транспорта как предпринимательской системы в восстановлении инфраструктуры экономики Чеченской Республики. С началом восстановления и развития отраслей экономики: сельского хозяйства, пищевой промышленности, промышленности строительных материалов и т.д. в республике увеличились объемы перевозок, выполняемых автомобильным транспортом. Его техническое оснащение и состояние автодорожной сети должны обеспечить бесперебойное функционирование экономики и спрос как населения на пассажирские перевозки автобусами, так и предприятий строительной индустрии, занятых в восстановительном процессе экономики региона, на грузовые перевозки грузовыми автомобилями. Активное развитие частного сектора на автомобильном транспорте ЧР, характерное для большинства регионов РФ, смягчило остроту проблем транспортного обслуживания населения, что нельзя сказать об обслуживании предприятий и организаций различных форм собственности, занятых в восстановлении экономики республики. При сохранении сложившихся тенденций в ближайшее время транспортная ситуация в регионе начнет тормозить экономический рост, не обеспечивая пространственной мобильности рабочей силы.

Предприятия транспортного комплекса Чеченской Республики, имеющие современные производственно-технические базы для технического обслуживания и ремонта подвижного состава, недостаточно загружены, их оборудование простаивает. Вовлечение ресурсов данных предприятий в предпринимательскую деятельность может стать важным импульсом для ее активизации.

Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе и рационализации производственно-рыночных процессов. Такое объединение усилий в некоторых странах оказалось довольно эффективным при реализации программ экономического развития регионов, а иногда и национальных систем [1].

Объединение участников бизнес-среды базируется на положениях сетевого подхода, получившего широкое распространение в международной хозяйственной практике последних десятилетий. Спецификой сетевого подхода (в рамках более общего системного подхода) является интеграция отраслевых и территориальных аспектов, возможность более полного использования инфраструктурного потенциала, а также способность к изменению конфигурации сети: замене элементов, присоединению дополнительных элементов.

Объединение организаций в единую сеть осуществляется на основе вертикальных и горизонтальных взаимодействий между различными бизнес-субъектами и их симбиозной взаимозависимости, определяемой принципом синергизма. Такие объединения позволяют малым и средним организациям комбинировать преимущества малых форм предпринимательства и крупных производств.

Одной из разновидностей современных сетевых объединений являются предпринимательские сети.

Предпринимательская (деловая) сеть – это группа фирм, объединившихся с целью использования своих особенностей, ресурсов, специфических преимуществ перед другими для совместной реализации предпринимательских проектов. Предпринимательские сети основаны на горизонтальных взаимоотношениях, и через специализацию и дополнение друг друга они решают общие проблемы и получают возможность достигать более высоких результатов. В самом общем виде с позиции кибернетики процесс функционирования предпринимательской среды можно представить в виде «черного ящика», «на входе» которого поступают сырьевые материалы (или импульс к действию), на «выходе» готовая продукция (работы, услуги) – результат действия.

Конфигурация сети характеризует направление материальных и информационных потоков во взаимодействующих элементах (бизнес-субъектах) предпринимательской сети.

Рассмотрим вариант предпринимательской сети, который позволяет объединить вхождением в предпринимательскую сеть следующие предприятия: малые автотранспортные предприятия, комплексные АТП, имеющие собственные ремонтные базы, автозаправочные станции и автомагазины-поставщики запасных частей и материалов. Их взаимоотношения позволяют:

- укрепить рыночные отношения;
- обеспечить поиск дополнительных инвестиций. Вхождение в предпринимательскую сеть позволит малым АТП быстрее получить по лизингу необходимую технику и оборудование, чем когда они работают самостоятельно;
- наладить прочные информационные контакты;
- расширить территориальные границы рыночной сферы;
- получение дополнительного эффекта при выполнении объединенных процессов ресурсного обеспечения сетевых партнеров;
- получение дополнительного эффекта при выполнении объединенных процессов по реализации продукции сетевых партнеров;
- использовать весь комплекс преимуществ, свойственных крупному бизнесу.

Представляется, что для всех участников предпринимательской сети (реальных и потенциальных) целесообразно использовать двухуровневую модель ее регулирования. Первый уровень (базовый) должен реализовываться руководством бизнес-единицы, он связан с разработкой локальных планов ее развития и обоснованием целей интегрированного развития данного сетевого партнера, также определением путей, методов, ресурсов, необходимых для достижения этих целей [1].

Второй уровень связан с анализом, координацией, уточнением отдельных локальных стратегических планов сетевых партнеров, с анализом сочетаемости их целей, возможностей, ресурсов и разработкой общего комплексного плана.

Модель двухуровневого стратегического управления развитием предпринимательской сети представлена на рис. 1. Рассмотрим более подробно основные блоки стратегического управления развитием предпринимательской сети.

Блок 1.1 включает:

- анализы проблем, возникающих перед бизнес-единицами под воздействием внешней и внутренней среды;
- формирование перспективных целей стратегического развития, анализа возможности их достижения в рамках предпринимательской сети;
- обоснование комплекса мероприятий бизнес-плана, реализация которых обеспечит достижение стратегических целей;
- составление проектного варианта локального бизнес-плана для конкретной бизнес-единицы, выступающей в роли сетевого партнера.

Проектный вариант основан на учете в первую очередь собственных интересов и возможностей и на гипотезе, предположении о возможностях и готовности потенциального партнера к интеграции в ПС.

Проектный (желательный) вариант передается для согласования и разработки комплексного бизнес-плана (его проектного варианта) предпринимательской сети партнерам (или временному коллективному органу, управленческому подразделению, организации, которой поручена проектная координация стратегических планов). На предприятиях автомобильного транспорта ЧР, которые войдут в предпринимательские сети, функция проектной координации стратегических планов может быть поручена ГУП «Чечавтотранс».

Блок 2.1 предусматривает: рассмотрение локальных бизнес-планов на их сочетаемость; формирование и анализ вариантов взаимодействия сетевых партнеров; отбор наиболее предпочтительных; корректировка; составление проектного варианта комплексного бизнес-плана и анализ его эффективности.

Блок 2.2 предусматривает рассмотрение полученной от блока 2.1 информации о реальных возможностях взаимодействия с сетевыми партнерами, уточнения решений, мероприятий, т. е. проектного варианта, и превращение его в рабочий проект.

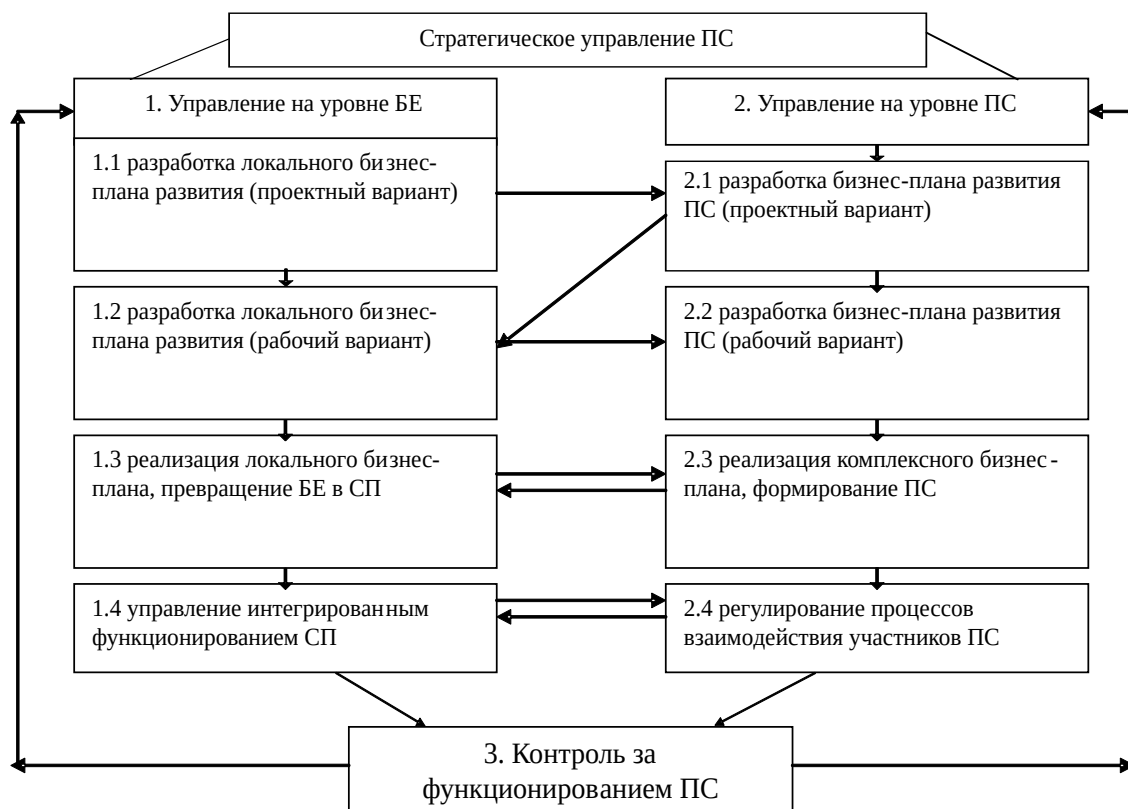


Рис. 1. Модель двухуровневого управления созданием (развитием) предпринимательской сети (ПС). Условные обозначения: БЕ – бизнес-единица; СП – сетевой партнер; ПС – предпринимательская сеть

Блок 2.3 предусматривает интеграцию локальных рабочих вариантов в единый комплексный рабочий бизнес-план развития предпринимательской сети. На этом этапе обосновываются значения целевых показателей развития предпринимательской сети в целом, которые должны быть достигнуты после реализации бизнес-плана ее развития.

Блок 1.3 содержит действия по реализации локального бизнес-плана сетевого партнера, являющегося частью комплексного бизнес-плана развития всей сети. На этом этапе реализуются мероприятия бизнес-плана: предоставляются для взаимного использования элементы потенциала, происходит определенное изменение специализации, углубляется разделение и кооперация труда т. д. Именно на этом этапе бизнес-единица превращается в сетевого партнера.

Данные о ходе реализации процедур блока 1.3 поступают:

- в блок 2.3 корректировки взаимосвязанных работ при реализации локальных бизнес-планов сетевых партнеров и для общего анализа хода реализации комплексного бизнес-плана сети;
- в блок 1.4 для оперативных действий по осуществлению бизнес-процессов.

Данные о ходе реализации комплексного бизнес-плана из блока 2.3 используются для уточнения хода реализации локального бизнес-плана и обеспечения сопоставимости локальных составляющих комплексного плана.

В результате реализации локального бизнес-плана бизнес-единица превращается в сетевого партнера.

Блок 1.4 включает процедуры управления процессом взаимодействия сетевого партнера с другими участниками предпринимательской сети. данные о ходе этих процессов поступают к блоку 2.4, в котором собирается и анализируется информация обо всех интеграционных процессах в сети. В нем могут вырабатываться управленческие решения о корректировке во времени и пространстве потоков от одного сетевого партнера к другому, т. е. управленческие воздействия, направленные обратно к блоку 1.4.

В блоках 1.4 и 2.4 формируется информация, характеризующая качество, функционирование, как отдельных сетевых партнеров, так и предпринимательской сети в целом. Она поступает в блок 3, где анализируется эффективность реализуемых планов и при значительном отклонении от плановых вырабатывается информация, импульс по пересмотру и корректированию реализуемых локальных и комплексных планов развития предпринимательской сети.

Рассмотрим исследование влияния пассажирского транспорта с учетом взаимодействия его подвидов на результаты экономической деятельности в регионе с использованием корреляционно-регрессионного анализа.

Исследование влияния транспорта на результаты экономической деятельности в регионе предполагает рассмотрение с этих позиций пассажирского транспорта. При этом пассажирский транспорт оказывает влияние на макроэкономические результаты через систему взаимодействия различных видов транспорта.

Согласно основным законам развития систем вообще и экономическим систем в частности, а к таковым относятся и автотранспортные предприятия, все они находятся в постоянном движении, т.е. измерении своих со-

стояний. Переход из одного состояния в другое обусловлен как внешними по отношению к ним факторами, так и внутренними. Перевод предприятия в новое состояние в соответствии с управляющими предписаниями, вырабатываемыми руководством согласно целям управления, должен осуществляться оперативно, что может свести к минимуму потери из-за запаздывания поступающих управленческих мероприятий. Оперативность может быть достигнута при наличии специально разработанных инструментальных средств, которые должны обеспечить динамический баланс между экономическими факторами, по-разному влияющими на финансово-хозяйственную устойчивость предприятия [3]. В рассматриваемой концепции предлагается идея воспроизведения динамического равновесия факторов, в совокупности влияющих на финансово-хозяйственное состояние предприятия, что позволит создавать средства для оперативной адаптации предприятия к динамически изменяющейся рыночной конъюнктуре. Знание условий, при которых данное равновесие достигается, может обеспечить разработку соответствующих инструментальных средств, обеспечивающих устойчивое развитие автотранспортного предприятия. В дальнейшем под динамическим финансовым равновесием автотранспортного предприятия будет пониматься такое состояние, при котором возможен возврат в его устойчивое положение, обеспечивающее дальнейшее функционирование и развитие. Периодические отклонения от равновесия как в одну, так и другую сторону должны быть в таких диапазонах, которые позволяют привести предприятие к новому балансу всех действующих факторов. Равновесие называется динамическим по той причине, что оно позволяет восстановить баланс интересов структурных подразделений, стремящихся к достижению своих противоречивых целей. С понятием «динамическое финансовое равновесие» тесно связаны понятия «экономическое диагностирование» или «экономическая диагностика», «обобщающий показатель», «экономическое оздоровление». Понятие «экономическое диагностирование» образуется посредством синтеза понятий «диагностика» и «экономический анализ». Диагностика определяется как процедура выявления аномалий или отнесения реального состояния некоторой системы к одному из известных классов на основе набора признаков или симптомов [2].

Вышеописанное свидетельствует о том, что на этапе восстановления и развития экономики ЧР сетевые формы объединения организаций – предпринимательские сети:

- являются более интенсивным способом ускорить восстановительный процесс собственными силами, используя преимущества от кооперации и от объединения усилий без привлечения государственных средств.
- получают преимущества за счет высокой производительности, эффективности и гибкости в процессе организации предпринимательской деятельности;
- сетевые партнеры получают преимущества именно от объединения и сотрудничества, не теряя при этом своей самостоятельности;
- позволяют использовать весь комплекс преимуществ, свойственных крупному бизнесу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Асаул А.Н., Скуматов Е.Г. и др. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. СПб.: Гуманистика, 2004.
2. Долятовский В.А., Долятовская В.Н. Исследование систем управления. М., 2003.
3. Елистратов М. А. Ступенчатая регрессия в исследовании системного влияния пассажирского транспорта на социально-экономическое развитие региона. Вестник самарского экономического университета. № 4(30). Самара 2007. С. 59 – 67.

ПУТИ УКРЕПЛЕНИЯ ДОХОДНОЙ БАЗЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ

ПАНИКИН В.Е.

ФГОУ ВПО «Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия»,
соискатель кафедры финансов и кредита, 400002, Волгоград, ул. Институтская, д. 8

Основным направлением обеспечения финансовой устойчивости местных бюджетов является укрепление доходной базы муниципальных бюджетов, для реализации которого предлагаются меры по изменению элементов земельного налога, налога на имущество физических лиц, налога на доходы физических лиц и по перераспределению доходных источников между местными бюджетами таким образом, чтобы обеспечить наиболее равномерное поступление доходов в местные бюджеты всех уровней, создав стимулы для повышения эффективности администрирования доходов, как для муниципальных районов, так и для поселений.

Ключевые слова: местный бюджет; финансовая устойчивость; доходы муниципального бюджета; земельный налог; налог на имущество физических лиц; налог на доходы физических лиц

Коды классификатора JEL: R11, R51, R58

Реформирование бюджетной системы Российской Федерации и законодательное закрепление четырех бюджетных уровней с выделением бюджетов муниципальных районов и городских округов, а также бюджетов сельских и городских поселений проявилось в распределении расходных полномочий и доходных источ-

ников между бюджетами различных уровней, основной целью которого было повышение самостоятельности органов местного самоуправления в решении вопросов местного значения. Однако, Федеральный закон № 120-ФЗ, законодательно закрепивший за местными бюджетами доходные источники, не учитывает ряд дополнительных расходных полномочий, переданных на уровень муниципалитетов, закрепленных законами 131-ФЗ, 199-ФЗ, 73-ФЗ, 210-ФЗ [4]. Осуществление новых полномочий влечет за собой увеличение расходных обязательств местных бюджетов, при этом нельзя не отметить, что ранее закрепленные расходные полномочия исполнялись местными бюджетами на минимально достаточном уровне, который позволял лишь сохранить муниципальную бюджетную базу без осуществления эффективного инвестиционного развития муниципальной бюджетной сферы.

Массовое недовольство органов власти финансовыми механизмами в рамках муниципальной реформы объясняется концептуальным противоречием, заложенным в ее основу. Достаточно жесткое регулирование перечня вопросов местного значения и территориальных основ местного самоуправления сопровождалось отсутствием каких-либо существенных гарантий по финансовой поддержке местных бюджетов. Между тем, если государство определяет территорию и полномочия муниципального образования, было бы логично, чтобы оно брало на себя какие-либо обязательства по финансовому обеспечению данных полномочий. Однако законодательством никакие подобные обязательства не предусмотрены. Субъекты Федерации сами определяют, какой объем средств они готовы направить на финансовую помощь и софинансирование расходов муниципальных образований. По вопросам местного значения на местном уровне должны устанавливаться муниципальные стандарты и нормативы финансирования расходов исходя из сложившихся бюджетных ограничений. Таким образом, в законодательстве заложена возможность существенной дифференциации в уровне муниципальных услуг как в различных регионах, так и в рамках одного субъекта Федерации.

Подобный либеральный подход к организации системы финансирования муниципальных образований плохо сочетается с детальным централизованным регулированием других аспектов деятельности муниципальных образований. Если ставка делается на заинтересованность муниципалитетов в росте собственных доходов и оптимизации расходов, то государство должно дать достаточную степень свободы при формировании компетенции либо муниципальных образований, либо территории (что представляется более предпочтительным). В отсутствие подобной свободы противоречие между регулированием механизмов финансирования и других аспектов деятельности муниципальных образований неизбежно будет проявляться в достаточно острых формах. Волгоградская область – один из немногих регионов, который уже в 2006г. перешел на реализацию Федерального закона от 6 октября 2003 г. №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» практически в полном объеме, в связи с чем опыт области заслуживает определенного внимания.

Доходная часть бюджетов муниципальных образований была сформирована в полном соответствии с требованиями Бюджетного кодекса РФ. В результате для поселений основой являются земельный налог, арендные платежи, налог на доходы физических лиц (далее НДФЛ). На примере Волгоградской области структура налоговых и неналоговых доходов бюджетов поселений в 2006 году выглядит следующим образом: земельный налог – 26,4%, доходы от использования и реализации имущества – 36,9%, налог на доходы физических лиц – 30,5%. Налог на имущество физических лиц и единый сельхозналог составляют 1,6% и 0,8% соответственно. Основу доходной части бюджетов муниципальных районов составляет налог на доходы физических лиц и единый налог на вмененный налог для отдельных видов деятельности (далее ЕНВД). На примере Волгоградской области: налог на доходы физических лиц на 2006 год составил 79,1% от суммы доходов, единый налог на вмененный налог для отдельных видов деятельности – 9,2%. Далее – доходы от использования имущества составляют 4,6%, доходы от государственной пошлины – 2,4%, штрафы, санкции – 2%. Бюджеты муниципальных районов в сравнении с поселениями более устойчивы, поскольку их основу составляют самые надежные, самые прогнозируемые налоги – НДФЛ, а также ЕНВД. С учетом дополнительных нормативов отчислений по НДФЛ удельный вес данных доходных источников составляет до 90% от налоговых и неналоговых доходов бюджетов муниципальных районов. Структура налоговых и неналоговых доходов бюджетов городских округов Волгоградской области в 2006 году выглядит иначе: основа – налог на доходы физических лиц – 44,6%, земельный налог – 10,9%, единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности – 8,4%, доходы от использования и реализации имущества – 31,7%. Доходная база городских округов наиболее диверсифицирована, ее основу составляют четыре доходных источника, из которых преобладающим является НДФЛ. Доля земельного налога в бюджетах городских округов вдвое меньше, чем в районах, при этом уровень собираемости земельного налога в городских округах выше, чем в районах. Поэтому бюджеты городских округов обладают наибольшим «запасом прочности» – устойчивости к изменениям в поведении налогоплательщиков, сезонным и случайным факторам. Потенциал бюджетов городских округов достаточно велик, об этом свидетельствует и тот факт, что в Волгоградской области нет ни одного городского округа, получающего дотацию на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.

С 2006 года введена новая система обложения земельным налогом. Налогооблагаемой базой является кадастровая стоимость земельных участков. Ранее определенная кадастровая стоимость земли не всегда отражает ее реальную рыночную стоимость. В одних населенных пунктах с низким уровнем социально-экономического развития, неблагоприятной экологической обстановкой, географически удаленных от основных транспортных магистралей, низким показателем индекса промышленного производства кадастровая стоимость земли подчас в несколько раз выше ее рыночной стоимости. В тоже время в некоторых муниципальных образованиях ситуация совершенно обратная – кадастровая оценка земельных участков ниже их рыночной стоимости. Земельный налог и арендная плата за землю отличаются сезонностью – до 2/3 поступлений приходится на второе полугодие, при этом земельный налог является одним из наиболее трудно собираемых.

Основные платежи по земельному налогу юридические лица имеют право уплатить в конце налогового периода, то есть в декабре текущего и январе будущего налогового периода. Органы местного самоуправления муниципальных районов не получают отчислений по налогу на землю и потому не заинтересованы в улучшении администрирования данного дохода, что в свою очередь также не способствует повышению собираемости, мобилизации данного налога. Все это делает бюджеты поселений крайне неустойчивыми, зависимыми от сезонных и случайных факторов.

О полноте и своевременности поступлений земельного налога свидетельствует и уровень исполнения данного налога по поселениям области за 2006 год. В целом по муниципальным образованиям Волгоградской области уровень исполнения плана по земельному налогу составил 79,2%, при этом сильно дифференцирован – от 15,8% в Ольховском районе и до 148,3% в Калачевском районе.

Основные направления совершенствования исчисления, администрирования и собираемости земельного налога можно сформулировать следующим образом:

- пересмотреть методику кадастровой оценки земельных участков, а также предоставить право субъектам Российской Федерации самостоятельно индексировать налоговую базу по земельному налогу в пределах, устанавливаемых федеральным законодательством. Необходимо ввести периодический пересмотр кадастровой оценки стоимости земельных участков (либо не реже, чем 1 раз в 2-3 года, либо в зависимости от темпов роста рыночной стоимости земельных участков);
- на федеральном уровне необходимо установить полномочия органов государственной власти и органов местного самоуправления по проведению кадастровой оценки земли, урегулировать порядок ее проведения и утверждения результатов кадастровой оценки, предусмотреть порядок пересмотра результатов кадастровой оценки земель на основе установления права налогоплательщиков (при введении прозрачного перечня оснований) на заявление претензий относительно результатов кадастровой оценки стоимости принадлежащих им земельных участков;
- в целях повышения собираемости земельного налога необходимо, во-первых, вести постоянную работу по уточнению имеющейся базы по кадастровой оценке земли, своевременно вносить в нее сведения регистрационной палаты о смене правообладателя (которые регулярно предоставляются в адрес налоговой инспекции). Во-вторых, активизировать взаимодействие налоговой инспекции с органами местного самоуправления, в том числе, в работе по доведению до налогоплательщиков налоговых уведомлений по уплате земельного налога и обеспечение его сбора в полном объеме.

Важно отметить, что в главе «Земельный налог» Налогового кодекса РФ предусмотрено значительное число льгот, снижающих поступления в местные бюджеты от земельного налога, являющегося практически единственным значимым местным налогом.

Налог на имущество физических лиц

В целом по муниципальным образованиям Волгоградской области выполнение плана по сбору налога на имущество физических лиц выполнено на 109,6% и имеет меньшую степень дифференциации чем по земельному налогу – от 70% в Старополтавском районе до 182,7% в Суровикинском.

Для получения данного налога в полном объеме органы местного самоуправления должны провести полную инвентаризацию всех объектов налогообложения (жилых домов, дач, квартир, гаражей), создать реестр объектов налогообложения, определить их собственников и затем установить конкретные ставки в зависимости от инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. Вместе с тем, необходимо усилить взаимодействие с налоговыми органами, провести сверку информационных баз в налоговых инспекциях и органах местного самоуправления по объектам налогообложения и их собственниками.

Существенным резервом увеличения поступлений по налогу на имущество физических лиц является пересмотр, обновление и совершенствование методики определения инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. В настоящий момент основополагающей является методика и тарифы 1969 года, которые индексируются практически каждый год, однако данный подход не учитывает большое количество современных факторов, влияющих как на инвентаризационную, так и на рыночную стоимость объектов налогообложения по данному налогу.

На протяжении ряда лет доля поступлений от налога на имущество физических лиц остается незначительной. При этом нормативно-правовыми актами не закреплены сроки, в которые налогоплательщик обязан оформлять право собственности на завершенное индивидуальное жилищное строительство. Это приводит к значительному снижению налогооблагаемой базы по налогу на имущество физических лиц. В такой ситуации органы местного самоуправления должны активизировать работу с предприятиями энерго-, газо- и водоснабжения по безоговорочному требованию регистрации имущества до того, как будет осуществлено подключение всех необходимых коммуникаций.

Целесообразно также внести соответствующие изменения в законодательство [3], предусматривающее обязательный порядок регистрации права собственности физических лиц на принадлежащее им имущество.

Необходимо также внести изменения в налоговое и административное законодательство, устанавливающее механизм привлечения физических лиц к ответственности за уклонение от регистрации имущественных прав на объекты недвижимости.

Вместе с тем, было бы целесообразно в целях увеличения налогооблагаемой базы по налогу на имущество физических лиц разработать законодательные акты по налогообложению незавершенных объектов строительства и другого незарегистрированного имущества, включая земельные участки, утвердить методику определения инвентаризационной стоимости объектов недвижимого имущества, приближенную к реальным рыночным ценам. В настоящий момент платеж по налогу на имущество физических лиц разбивается на две части и уплачивается в сентябре-ноябре текущего года. Именно на эти месяцы приходится максимальный

объем поступлений в местный бюджет. Специфика местных расходов, связанных с ремонтными работами различного характера (которые связаны с сезонными и погодными условиями и должны проводиться летом), не позволяют муниципальным образованиям исполнить многие виды работ в нужные сроки из-за кассового разрыва – многие местные налоги поступают в конце финансового года.

Еще одним резервом увеличения поступлений по налогу на имущество физических лиц является развитие системы ипотечного кредитования, создание условий для развития строительной индустрии в муниципальных образованиях, подготовка и документальное оформление земельных участков под многоквартирное строительство и земельных площадок под индивидуальное коттеджное строительство.

В целях увеличения налогооблагаемой базы по имущественным налогам необходимо, на наш взгляд, введение налога на недвижимость в качестве местного налога. В этом случае он заменит для соответствующих налогоплательщиков (физических и юридических лиц) налоги на имущество физических лиц, имущество организаций и земельный налог в части налогообложения установленных объектов недвижимости.

В целях введения налога на недвижимость необходима разработка проекта федерального закона, предусматривающего создание единого государственного кадастра объектов недвижимости. Кроме того, важно определить порядок проведения массовой оценки объектов недвижимости для целей налогообложения.

Например, в Канаде, где доля грантов провинций в доходах местных бюджетов в целом снизилась с 45,7% в 1990 г. до 17,9% в 2000 г. основным налоговым доходом является именно налог на недвижимость, доходы от которого составляют около половины доходов бюджетов канадских муниципалитетов. В большинстве провинций ставку данного налога муниципальные образования устанавливают самостоятельно [2].

Однако очевидно, что подобная реформа в России столкнулась бы с серьезными политическими трудностями. Она привела бы к существенной дифференциации уровня налогообложения в различных муниципальных образованиях, причем с большой вероятностью потребность в наиболее высоких налогах возникла бы в муниципалитетах с ограниченной экономической базой, где уровень жизни населения и так достаточно низок. Кроме того, она еще более усилила бы дифференциацию в предоставлении муниципальных услуг, что в стране со столь большими контрастами вряд ли было бы воспринято как социально приемлемое решение. Тем самым в условиях существующих объективных ограничений предложенная общая модель финансирования муниципальных образований во многом является безальтернативной, и совершенствование финансовых механизмов придется осуществлять в ее рамках.

Для муниципальных образований особое значение имеет увеличение налогооблагаемой базы по налогу на доходы физических лиц. Исполнение данного налога стабильно и не отличается большим разбросом значений по муниципальным образованиям области, не принимая во внимание аутсайдера – Даниловский район – собрано 72,9% от запланированного уровня налога. В местные бюджеты налог на доходы физических лиц подлежит зачислению в размерах, определенных действующим законодательством: 10% в бюджет поселений, 20% – муниципальных районов и 30% – городских округов. Исполнение налога на доходы физических лиц в 2006 году в среднем по муниципальным образованиям Волгоградской области составляет 103,6% от плановых показателей.

Действующее налоговое законодательство предусматривает зачисление налога на доходы физических лиц по месту работы. Например, если население приграничных муниципальных образований работают в других регионах, следовательно, налог на доходы с физических лиц с их заработной платы зачисляется в бюджеты по месту работы, при этом всеми социальными услугами (детскими садами, школами, лечебными учреждениями и проч.) они пользуются по месту жительства.

В какой-то мере ситуацию можно было бы улучшить, если бы подоходный налог уплачивался не по месту работы, а по месту жительства. Действующее налоговое законодательство предусматривает зачисление налога на доходы физических лиц по месту работы. В связи с этим местные бюджеты недополучают финансовые ресурсы для развития инфраструктуры муниципальных образований и предоставления населению социальных услуг. При этом налоговые вычеты (социальные и имущественные) по налогу на доходы физических лиц производятся по месту проживания налогоплательщика, т.е. возврат производится из бюджета, в который он не поступал.

Поэтому порядок уплаты налога на доходы физических лиц по месту жительства налогоплательщика позволил бы повысить бюджетную обеспеченность многих сельских муниципальных образований, население которых ездит на работу в город, в несколько раз. Впрочем, точно оценить последствия такого шага ни для сельских муниципальных образований, ни для городов невозможно из-за отсутствия данных. В настоящее время отсутствует качественная объективная информация о налогооблагаемой базе по налогу на доходы физических лиц, за исключением статистического показателя по фонду оплаты труда, что создает трудности по администрированию данного налога. Тем не менее, такой путь представляется весьма перспективным.

Его потенциальная эффективность подтверждается и международным опытом, где именно подоходный налог (уплачиваемый по месту проживания) или **подушевая подать с жителей** (уменьшающая налогооблагаемую базу подоходного налога), а также налоги на имущество (землю и недвижимость – как было отмечено выше) являются основными источниками местных бюджетов. Приходится, однако, признать, что и имущество в России сосредоточено в основном в городах, так что даже введение налога на недвижимость не улучшит ситуацию в поселенческих муниципалитетах.

Однако нельзя не заметить, что реализация предложения о зачислении налога на доходы физических лиц в местные бюджеты по месту жительства требует проработки вопросов о мерах, обеспечивающих в этих условиях полноту и своевременность исчисления и уплаты налога при соблюдении рационального соотношения ожидаемых результатов и затрат на его администрирование, которые могут в таком случае существенно возрасти. Последнее зависит от уровня доходов граждан, его уплачивающих. Нельзя не учитывать, что в

развитых странах, где уровень доходов населения существенно выше, этот налог занимает ведущее место в их бюджетной системе. Например, доля его в общей сумме налоговых доходов консолидированного бюджета Германии составляет 33%, а у нас – 10,6% [1]. По-видимому, реализация указанной выше позиции была бы целесообразна тогда, когда доходы граждан России приблизятся к уровню их в странах с развитой экономикой. Безусловно, появится и возможность реализовать важный принцип: каждый гражданин должен участвовать через такой налог и в формировании центрального бюджета страны.

Поэтому альтернативным варианту зачисления налога на доходы физических лиц в местные бюджеты по месту жительства выступает подход, предусматривающий самостоятельное установление субнациональными органами власти налоговой надбавки к ставке НДФЛ, установленной на федеральном уровне для категории налогоплательщиков, которыми данная надбавка не должна восприниматься болезненно. Такая налоговая инициатива позволит власти на местах в большей степени, чем теперь, влиять на сбалансированность территориальных бюджетов и сокращение бюджетной асимметрии, что также позволит повысить их ответственность за это.

Для этой же категории граждан можно было бы принять аналогичный в принципе подход по установлению надбавки к ставкам налога на землю и налога на имущество физических лиц, стоимость которого превышает определенный уровень. Такой подход позволит реализовать в некоторой степени присущую налогу на доходы физических лиц наряду с фискальной выравнивающую функцию (сокращения различий в доходах населения).

Проблему неустойчивости бюджетов поселений можно решить за счет перераспределения доходных источников между местными бюджетами таким образом, чтобы обеспечить наиболее равномерное поступление доходов в местные бюджеты всех уровней, создав стимулы для органов местного самоуправления как муниципальных районов, так и поселений для повышения эффективности администрирования доходов. Поставленная цель может быть достигнута благодаря следующим мерам:

1. Закрепить за бюджетами муниципальных районов часть поступлений по земельному налогу в размере 50%, уменьшить поселениям норматив по земельному налогу, что позволит заинтересовать не только поселения, но и муниципальные районы к повышению собираемости и мобилизации земельного налога.
2. Закрепить за бюджетами поселений норматив отчислений по НДФЛ на 10%, сократив при этом норматив отчислений, причитающийся муниципальным районам, что позволит сделать бюджеты поселений более устойчивыми, менее подверженными сезонному фактору.

Существует практика передачи структурам, финансируемым из федерального и областного бюджетов, муниципального имущества в безвозмездное пользование. Это, по своей сути, является «скрытым» финансированием федеральных и областных организаций. Необходимо прекратить эту практику, а имущество сдавать в аренду, что также будет способствовать пополнению доходов местных бюджетов.

Еще одним резервом увеличения доходов бюджета является уменьшение недоимки по арендным платежам. Существенным резервом увеличения неналоговых доходов местных бюджетов является предоставление земельных участков гражданам и юридическим лицам исключительно на основе проведения торгов (конкурсов, аукционов).

В целях мобилизации неналоговых доходов в бюджеты муниципальных образований органам местного самоуправления следует постоянно проводить проверки, в том числе и выездные, по вопросам предоставления и использования земельных участков, правильности начисления и уплаты арендной платы за землю и муниципальное имущество, зачисления средств от аренды и продажи земельных участков и муниципального имущества; осуществления контроля за передачей в субаренду земельных участков и муниципального имущества. Местным органам власти следует осуществлять строгий финансовый контроль за деятельностью муниципальных унитарных предприятий: регулярно оценивать эффективность работы муниципальных унитарных предприятий, а также осуществлять контроль по определению части прибыли, подлежащей зачислению в районный бюджет по итогам финансово-хозяйственной деятельности; регулярно проводить ревизии и проверки финансово-хозяйственной деятельности и своевременно принимать решения о целесообразности их дальнейшего функционирования.

Качественное управление муниципальной собственностью, постоянный контроль за эффективным ее использованием является серьезным резервом пополнения доходов бюджетов муниципальных образований.

Нуждается в дальнейшем совершенствовании и установленный порядок разграничения расходных полномочий между местными бюджетами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Игудин, А.Г. Межбюджетные отношения и реформа местного самоуправления [Текст] / А.Г. Игудин // Финансы. – 2006. – № 7. – С. 14.
2. Стародубровская, И. Мониторинг хода муниципальной реформы [Текст] / И. Стародубровская, М. Славгородская [и др.] / Консорциум по вопросам прикладных экономических исследований – М.: ИЭПП, 2006. – 402 с. С. 23.
3. Федеральный закон от 21.07.1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав собственности на недвижимое имущество и сделок с ним».
4. Федеральный закон РФ от 31.12.05 г. № 199-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием разграничения полномочий»; Федеральный закон РФ от 03.06.2006 г. № 73-ФЗ «О введении в действие Водного кодекса Российской Федерации»; Федеральный закон РФ от 31.12.05 г. № 210-ФЗ «О внесении изменений в градостроительный кодекс Российской Федерации».

СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПОНЯТИЕ, ФУНКЦИИ, ПРАВА

КРУГЛОВ О.В.

Мэрия г. Ульяновска, начальник отдела целевых программ и инвестиций,
432700, Россия, г. Ульяновск, ул. Кузнецова, 7

Рассмотрены факторы социально-экономического развития муниципальных образований.

Ключевые слова: муниципальное образование; местная экономика; социально-экономическое развитие

Коды классификатора JEL: R 11, R 58

Содержание понятия «местное хозяйство» до сих пор остается дискуссионным. Одни исследователи относят к местному хозяйству только предприятия, учреждения и организации, находящиеся в муниципальной собственности. Другие считают, что в состав местного хозяйства следует включать все без исключения хозяйствующие субъекты, расположенные на территории муниципального образования, независимо от их форм собственности. В том и другом случае приводятся достаточно веские, с точки зрения их авторов, аргументы в защиту своих позиций [1, 2, 3 и др.]. Критика этих точек зрения – дело неблагодарное и чревато нежелательными последствиями, поэтому автор присоединяется к третьему толкованию понятия местного хозяйства, высказанному, в свое время, известным русским исследователем Л. Велиховым, который рекомендовал при определении содержания понятия «местное хозяйство» учитывать, прежде всего, цель хозяйствующих субъектов. Если их целью является удовлетворение потребностей населения, проживающего на территории муниципального образования, то они должны быть включены в состав местного хозяйства. Учитывая эту точку зрения, можно дать следующее толкование понятия: местное хозяйство – это совокупность предприятий, учреждений и организаций, независимо от их форм собственности, осуществляющих хозяйственную деятельность, направленную на удовлетворение потребностей населения, проживающего на территории муниципального образования.

Таким образом, в составе местного хозяйства могут находиться объекты не только муниципальной, но и государственной и частной собственности. При этом следует различать понятия «местное хозяйство» и «муниципальное хозяйство».

Содержание понятия местного хозяйства шире, чем муниципальное хозяйство, так как оно включает в себя объекты государственной и частной собственности. Эти объекты хотя и не входят в состав муниципальной собственности, но также включены в сферу процесса управления со стороны органов местного самоуправления. Законодатель достаточно полно установил формы и методы управления этими объектами со стороны муниципальных образований. В основном управление ими производится с помощью договоров и соглашений, направленных на объединение усилий всех хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования, с целью наиболее полного удовлетворения потребностей населения. Органы местного самоуправления в соответствии с законом вправе координировать участие этих предприятий, учреждений и организаций в комплексном социально-экономическом развитии территории муниципального образования. В тоже время они не вправе устанавливать ограничения хозяйственной деятельности предприятий, учреждений и организаций не находящимися в муниципальной собственности, за исключением случаев, предусмотренных законами Федерации и субъектов Федерации.

Что касается предприятий, учреждений и организаций, находящихся в муниципальной собственности, то органы местного самоуправления имеют право определять цели, условия и порядок их деятельности, осуществлять регулирование цен и тарифов на их продукцию (услуги), утверждать их уставы, назначать и увольнять руководителей этих предприятий, учреждений и организаций, заслушивать отчеты об их деятельности. Отношения между органами местного самоуправления и руководителями предприятий, учреждений и организаций, находящихся в муниципальной собственности, строятся на контрактной основе в соответствии с трудовым законодательством.

В целом, с полным правом можно говорить об управлении местным хозяйством включая имеющиеся на территории муниципального образования хозяйствующие субъекты не находящиеся в муниципальной собственности. При этом их управленческая деятельность включает такие функции как координирование (касается всех предприятий, учреждений и организаций независимо от форм собственности), и регулирование (касается только муниципальных предприятий), объединенные общей целью – удовлетворение потребностей населения.

В качестве объектов управления, составляющих местное хозяйство, могут выступать, прежде всего, объекты, находящиеся в муниципальной собственности:

- имущество, предназначенное для электро-, тепло-, газо- и водоснабжения населения, водоотведения, снабжения населения топливом, для освещения улиц поселений;
- автомобильные дороги общего пользования, мосты и иные транспортные инженерные сооружения в границах поселения, за исключением автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений федерального и регионального значения, а также имущество, предназначенное для их обслуживания;

- жилищный фонд социального использования для обеспечения малоимущих граждан, проживающих в поселениях и нуждающихся в улучшении жилищных условий, жилыми помещениями на условиях договора социального найма, а также имущество, необходимое для содержания муниципального жилищного фонда;
- пассажирский транспорт и другое имущество, предназначенное для транспортного обслуживания населения в границах поселения;
- имущество, предназначенное для организации и осуществления экологического контроля;
- имущество, предназначенное для организации охраны общественного порядка на территории муниципального района муниципальной милицией;
- имущество, предназначенное для обеспечения общедоступного и бесплатного дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования, а также предоставления дополнительного образования и организации отдыха детей в каникулярное время;
- имущество, предназначенное для оказания на территории муниципального района скорой медицинской помощи (за исключением санитарно-авиационной), первичной медико-санитарной помощи в амбулаторно-поликлинических и больничных учреждениях, медицинской помощи женщинам в период беременности, во время и после родов;
- архивные фонды, в том числе кадастр землеустроительной и градостроительной документации, а также имущество, предназначенное для хранения указанных фондов;
- имущество, предназначенное для предупреждения и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций в границах поселения;
- объекты, а также пожарное оборудование и снаряжение, предназначенные для обеспечения первичных мер по тушению пожаров;
- библиотеки;
- имущество, предназначенное для организации досуга и обеспечения жителей населения услугами организаций культуры;
- объекты культурного наследия (памятники истории и культуры) местного значения, расположенные в границах поселения;
- имущество, предназначенное для развития на территории поселения массовой физической культуры и спорта;
- имущество, предназначенное для организации благоустройства и озеленения территории поселения, в том числе для обустройства мест общего пользования и мест массового отдыха населения;
- имущество, предназначенное для сбора и вывоза бытовых отходов и мусора;
- имущество, включая земельные участки, предназначенные для организации ритуальных услуг и содержания мест захоронения;
- имущество, предназначенное для официального опубликования (обнародования) муниципальных правовых актов, иной официальной информации;
- земельные участки, отнесенные к муниципальной собственности поселения в соответствии с федеральными законами;
- обособленные водные объекты на территории поселения;
- леса, расположенные в границах населенных пунктов поселения.

Кроме того, объектами управления являются также объекты собственности субъектов федерации, передаваемые в муниципальную собственность:

- объекты, находящиеся в хозяйственном ведении действующих унитарных предприятий или оперативном управлении действующих учреждений собственности субъекта федерации;
- объекты, находящиеся в хозяйственном ведении унитарных предприятий или оперативном управлении учреждений региональной собственности, в отношении которых принято решение о реорганизации, ликвидации или приватизации;
- объекты региональной собственности, находящиеся во владении коммерческих организаций, образованных в процессе приватизации предприятий, учреждений региональной собственности, стоимость которых не включена в уставной капитал этих коммерческих организаций;
- региональная собственность, находящаяся во владении и (или) пользовании коммерческих и некоммерческих организаций на основании соответствующих договоров и соглашений, в том числе по договорам аренды;
- унитарные предприятия и учреждения региональной собственности;
- филиалы и структурные подразделения унитарных предприятий и учреждений региональной собственности;
- ценные бумаги;
- объекты региональной собственности, ранее переданные в управление органам местного самоуправления;
- региональная собственность, составляющая ее казну.

Объектом управления является также сам процесс развития муниципального образования, который представляет собой систему взаимно согласованных по срокам и ресурсам программ и проектов. Отличие этих двух понятий заключается в масштабе производимых изменений и времени, в течение которого происходят эти изменения, а также в числе исполнителей, участвующих в их реализации. Программа – это более крупный по своему масштабу проект и представляет собой систему взаимно увязанных проектов, каждый из которых управляется относительно самостоятельно. Например, программа комплексного социально-эко-

номического развития муниципального образования – это система проектов, направленных на достижение поставленной цели.

Степень выполнения программ развития муниципального образования по срокам и качеству исполнения работ постоянно контролируется с целью выявления возникающих проблем и своевременной корректировке плановых заданий.

Таким образом, с полным основанием можно утверждать, что основными функциями процесса управления местным хозяйством являются: планирование, регулирование, координирование и контроль.

Целью процесса управления является поддержание функционирования системы в пределах (рамках) установленных действующими нормативными актами, определяющими цели, задачи, функции, механизм и порядок функционирования системы. Основными функциями процесса управления являются: планирование, регулирование, контроль.

В процессе управления участвуют два взаимосвязанных элемента -управляющая подсистема (субъект управления) и управляемая подсистема (объект управления), т.е. те “кто управляет” и те “кем управляют”. Некоторые авторы к управляющей подсистеме относят муниципальное образование в целом, забывая о том, что муниципальное образование – это не подсистема социальной системы, а сама социальная система со всеми присущими ей компонентами. Управлять кем-то или чем-то могут только люди, которые в нашем случае являются частью системы - первым самым главным компонентом, поэтому в качестве управляющих могут выступать коллективы людей или отдельные должностные лица, наделенные властными полномочиями. К ним в системе муниципальных образований могут быть отнесены: население, представительные и исполнительные органы, должностные лица местного самоуправления, органы территориального общественного самоуправления, другие органы и должностные лица.

В качестве управляемой подсистемы в муниципальных образованиях выступает, прежде всего, хозяйство территории, правильное управление которым обеспечивает удовлетворение потребностей населения муниципального образования.

Управляющие и управляемые подсистемы определяются также в зависимости от иерархии управления. Так, на муниципальном предприятии его руководящий состав можно рассматривать в качестве субъекта управления по отношению к цехам, отделам, участкам, бригадам предприятия. Само предприятие можно рассматривать в качестве управляемой подсистемы по отношению к администрации муниципального образования, которая призвана управлять его деятельностью в целом - устанавливать планы, определять номенклатуру изделий, назначать и увольнять его руководителей и т.д. В тоже время администрацию можно рассматривать в качестве управляемой подсистемы по отношению к представительному органу муниципального образования, в исключительном ведении которого, согласно законодательству, находятся, принятие общеобязательных правил по предметам ведения муниципального образования.

Функции процессов организации и управления постоянно выполняются в любой социальной системе независимо от ее предназначения или изменения целей, поэтому их можно назвать общими. Но наряду с ними в каждой социальной системе, в том числе и в муниципальных образованиях, выполняются также и специфические функции, отличающие их от других социальных систем. Полный перечень этих функций выявляется путем построения так называемого “дерева целей”, представляющего собой многоуровневую схему, на первом уровне которой определяется главная цель системы; на втором уровне указываются подцели как средства достижения главной цели; на третьем уровне показываются средства - подцели выполнения каждой цели второго уровня и так далее до тех пор, пока очередной уровень целей начинает отвечать не на вопрос “что делать”, как очередной функции системы, а на вопрос “как делать”, что характеризует уже не направления деятельности (функции), а формы и методы их выполнения. На этом построение “дерева целей” заканчивается.

“Дерево целей” муниципального образования строится на основании Конституции РФ, законов Федерации, Указов Президента РФ, постановлений Правительства РФ, нормативных документов министерств и ведомств РФ и субъектов Федерации, а также нормативных документов, принимаемых самими муниципальными образованиями в рамках действующего законодательства. Из этих документов выбираются мысли, связанные с деятельностью муниципальных образований и переносится в структуру “дерева целей” дополняя его требования различных отраслей хозяйства, облеченных в форму нормативных установлений. Процесс этот, по-видимому, бесконечен по времени как бесконечен путь совершенствования социальных систем, определяемый постоянным ростом потребностей людей. Благодаря этому будет расширяться перечень предметов ведения местного самоуправления, приведенный в статье 6 Федерального Закона “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”, т.е. постоянно будет дополняться, и уточняться перечень специфических функций муниципальных образований.

Кроме общих и специфических в социальных системах есть еще одна группа функций, которую можно рассматривать в качестве неперенных условий выполнения других функций. К ним относятся следующие функции:

1. Разделение труда
2. Формы и методы труда
3. Организация работы с кадрами
4. Стимулирование
5. Нормирование
6. Организация и обслуживание рабочих, мест.

После определения цели, процессов и функций необходимо формулировать принципы деятельности системы. Правильно выбранные принципы – гарантия успешной деятельности социальной системы. Неверно выбранные принципы неизбежно приводят к полному разрушению системы.

К сожалению, в законе "Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ" принципы деятельности муниципальных образований не перечислены и не раскрыто их содержание. Усилия авторов монографий, учебников, статей о местном самоуправлении, пытающихся формулировать эти принципы пока не привели к желаемому результату. Одни авторы пишут о принципах местного самоуправления, другие о принципах деятельности местного самоуправления, третьи о принципах организации и управления местного самоуправления [4, 5]. Таким образом, проявляется неопределенность в адресности принципов, т.е. неясно к каким именно процессам, происходящим в муниципальных образованиях, они относятся. Раскрывая содержание принципов часто путают их с правилами, функциями, требованиями и другими понятиями.

При классификации принципов деятельности социальных систем целесообразно выделять лишь две их группы: общие - одинаковые для всех систем независимо от их предназначения, и специфические - характеризующие специфику данной системы. Например, принцип законности является общим для всех систем будь то муниципальное образование, государство, предприятие, колхоз или др. а, например, принцип сочетания представительной демократии с формами прямого волеизъявления граждан характерен для муниципальных образований, но не приемлем для предприятия.

Выявленные недостатки в организации деятельности муниципальных образований: отсутствие цели их деятельности, отсутствие полного перечня функций, отсутствие принципов деятельности, а также отсутствие научно обоснованных рекомендаций, устанавливающих рациональное разделение труда, формы и методы труда, организацию и обслуживание рабочих мест и др., приводят к сбоям в работе аппарата местного самоуправления, потере ориентиров и приоритетов, что снижает их авторитет у населения, порождает недоверие к их деятельности приводит к отчуждению людей от органов власти.

Подводя итоги можно констатировать следующее. Рассмотрение муниципальных образований в качестве социальных систем позволяет представить их более полно, обнаружить элементы организации деятельности еще недостаточно разработанные, а так же выявить недостатки законодательства, регулирующего отношения в муниципальных образованиях.

На основе результатов системного анализа деятельности муниципальных образований государственные органы могут принимать новые и корректировать действующие нормативные правовые акты, регулирующие как внутренние, так и внешние отношения муниципальных образований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алимурзаев Г.Н. Местное самоуправление: к концептуальному обоснованию главных задач в сфере экономики // Российский экономический журнал. 1999. №3.
2. Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Силин Я.П. Городская политика: теория, методология, практика. Екатеринбург. 2004.
3. Боровская М.А. Управление муниципальной собственностью в системе региональной экономики: теоретико-прикладной аспект: Дис. ... докт. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2002.
4. Игнатов В.Г., Бутов В.И. Местное самоуправление в России и его реформирование: история и современность. Ростов н/д.: Изд-во СКАГС, 2004. 260с
5. Лекции по экономике города и муниципальному управлению. М.: Институт экономики города. 2004.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В Г. ВОЛГОГРАДЕ

ГРИШИН А.Ю.

ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», соискатель кафедры экономической теории и экономической политики, 400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В статье рассматривается влияние предпринимательства на экономическое развитие и политическую стабильность в стране, а также комплекс проблем его развития на региональном уровне. Анализ факторов деловой среды г. Волгограда показал, что в сложившихся условиях проблемы развития предпринимательства (институциональные, потребительского рынка, финансовые, ресурсного обеспечения и др.) можно разрешить объединенными усилиями и согласованными действиями предпринимателей и органов местного самоуправления г. Волгограда.

Ключевые слова: предпринимательство, деловая среда города; институциональные, финансовые проблемы предпринимательства; проблемы потребительского рынка; проблемы ресурсного обеспечения предпринимательства.

Коды классификатора JEL: L26

Предпринимательство в широком смысле этого слова имеет важное значение для экономического развития и политической стабильности в стране, освоения новых видов товаров и повышения качества услуг, эффективной инновационной политики и социальной мобильности общества. Предпринимательство обеспечивает поддержание конкурентной среды, увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, поддержание занятости населения путем создания новых рабочих мест и формирование среднего класса

собственников, способствующего социальной стабильности в обществе. В настоящее время в мировой практике складывается принципиально новый механизм управления бизнесом, который учитывает, что перемены в обществе происходят не только под воздействием факторов внешней среды, но и под влиянием внутренней среды предпринимательства, что - в условиях ужесточения конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках, роста риска неплатежей и банкротств, сокращения производственной составляющей предпринимательства, слабым развитием институциональной инфраструктуры предпринимательства - предопределяет актуальность проблем развития предпринимательства на различных уровнях управления и выработки теоретических и практических подходов к их решению.

Волгоград, как индустриально развитый город, формирует экономическое пространство, которое представляет собой системно упорядоченную организацию размещения и концентрации производительных сил, а также размещение институтов с соответствующей системой экономических отношений по производству, распределению, обмену и потреблению материальных благ и услуг. Высокая концентрация субъектов предпринимательской деятельности в сферах производства и распределения позволяет рассматривать г. Волгоград в качестве первичной административно-территориальной единицы в вопросах осуществления экономической политики и поддержки предпринимательства [1].

Развитие предпринимательства на территории г. Волгограда тесно взаимосвязано с решением социально-экономических проблем города, малый и средний бизнес принимают активное участие в решении первоочередных экономических и социальных задач развития Южного федерального округа (ЮФО).

По количеству малых предприятий Волгоградская область находится на 3 месте среди регионов, входящих в ЮФО. Среди 88 регионов Российской Федерации Волгоградская область по данному показателю находится на 17 месте. Общая численность занятых в секторе предпринимательства – более 307 тыс. человек, что составляет 30% экономически активного населения г. Волгограда. Согласно статистическим данным в Волгоградской области за последние годы наблюдается небольшой, но стабильный рост количества предприятий, сектор предпринимательства в экономике Волгоградской области сформировался, количественные показатели субъектов предпринимательства переходят в качественные. Плотность распространения малых предприятий составляет 4,5 единицы на одну тысячу жителей Волгоградской области, что превышает показатель по Южному федеральному округу (3,8), но ниже общероссийского (6,0). Плотность распространения малых предприятий на 1 тыс. человек из числа экономически активного населения Волгоградской области равна общероссийскому показателю – 12 предприятий, по ЮФО – 9. Плотность распределения субъектов малого предпринимательства на 1 тыс. человек из числа экономически активного населения Волгоградской области практически равна показателю по ЮФО и составляет 78 субъектов, что превышает на 10 пунктов российский показатель [7].

По видам деятельности предпринимательство охватило практически все отрасли экономики города и области. В Волгоградской области, как и в России в целом, развитие этого сектора экономики сдерживает не отвечающая требованиям времени сложившаяся отраслевая структура предпринимательства, которая в г. Волгограде в последние годы практически не меняется и продолжает оставаться аналогичной общероссийской: наибольшее число предпринимателей (64,3%) действует в сфере оптовой и розничной торговли. Значительно отстают по численности занятых в них сферы «строительство», «обрабатывающие производства» и «сельское хозяйство» [7]. Анализ результатов функционирования отдельных отраслей и сфер экономики г. Волгограда показал следующее. По данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области предприятиями города за 2006 г. было выпущено продукции и оказано услуг в действующих ценах на 305567,6 млн. руб. (на 24,6% больше, чем в 2005 г.) [5]. В 2006-м – нач. 2007-го г.г. в целом сохранялись положительные тенденции в динамике ряда основных показателей производственной деятельности предприятий г. Волгограда (включая объемы производства, численность занятых, средний уровень загрузки производственных мощностей), однако темпы их роста снизились. Индекс промышленного производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 105,3% [5].

Такая динамика темпов роста количества предпринимателей в регионе и такие структурные изменения обусловлены действием факторов внешней деловой среды предпринимательства в г. Волгограде. К таким факторам относятся: изменение конъюнктуры рынка, усиление экспортной направленности производства, интеграция субъектов рынка, формирующих предложение, реформирование налоговой системы, развитие инвестиционной среды предпринимательства и др.

Анализ рыночной конъюнктуры как фактора внешней среды предпринимательства показал, что первом квартале 2007 г. ее основные показатели относительно ухудшились: наблюдалось отставание динамики балансовых оценок спроса от выпуска продукции, ухудшилось состояние «портфеля заказов» на 37%, отмечено также некоторое снижение темпов роста спроса на продукцию промышленных предприятий. Это обстоятельство может отрицательно сказаться на перспективах развития предпринимательства г. Волгограда [2].

Главным изменением условий внешней деловой среды г. Волгограда и области, как и в целом России в последние годы стал очевидный прогресс в темпах создания условий для активизации работы предприятий, увеличение заинтересованности государства и бизнеса в установлении «единых правил игры» - были приняты поправки в Налоговый кодекс, в Земельный, Трудовой и Таможенный кодексы, а также ряд других законов и поправок, которые должны привести российский законодательство в соответствие с требованиями, которые Всемирная торговая организация выдвинула для России в качестве условий ее вступления как равноправного члена [3].

В ходе анализа результатов реформы налоговой системы РФ как составляющей внешней среды предпринимательства, были выявлены следующие факторы развития предпринимательства: выравнивание условий налогообложения для всех налогоплательщиков; ослабление налоговой нагрузки на законопослушных налогоплательщиков; создание стимулов для повышения темпов экономического роста и активизации инвестиционного процесса. К наиболее радикальным изменениям следует отнести в первую очередь единовременное объединение всех отчислений во внебюджетные фонды в единый налог с регрессивной шкалой. В основном завершился первый этап реформ, связанный с выстраиванием властной вертикали в Российской Федерации.

Он послужил обеспечением для проведения либеральных преобразований в экономике регионов. Первые меры такого рода были реализованы еще в 2000 г., – это и единая ставка подоходного налога, и приведение региональных законодательных актов в соответствие с федеральным законодательством. Эти меры способствовали установлению менее дифференцированных условий хозяйственной деятельности в регионах и потребовали корректировки экономической политики предприятий.

Доля налогов, поступающих от предпринимательства в бюджет г. Волгограда, составляет более 15%. Доля налоговых поступлений от субъектов предпринимательства в бюджеты всех уровней по Волгоградской области в среднем составляет 12–16%, в г. Волжском, Даниловском, Ольховском, Фроловском, Городищенском районах этот показатель колеблется от 4,8 до 10%, в г. Михайловке, Нехаевском, Руднянском, Среднеахтубинском, Ленинском районах – 11–20%. По оперативным данным Комитета по предпринимательству г. Волгограда, собираемость налогов с субъектов предпринимательства составляет примерно 50–55% от действительно причитающейся к уплате суммы. Большинство предпринимателей пытаются уйти от уплаты хотя бы части своих налогов. Уходу от налогов принадлежит неоспоримое лидерство среди двух десятков самых типичных нарушений, вскрываемых при проверках хозяйственной деятельности предприятий различными контролирующими органами. Прочие нарушения (производство продукции ненадлежащего качества, незаконное приобретение сырья и комплектующих, обсчет, обвес и т.д.), даже после группировки, с трудом достигают десятипроцентной отметки [7]. Кроме того, существующая ныне система отчислений налоговых поступлений в федеральный бюджет от малых предприятий вынуждает констатировать, что на сегодняшний день тот уровень государственной власти, который в принципе «дальше» субъектов предпринимательства, получает от него более весомую долю бюджетных доходов, чем региональные бюджеты, что не стимулирует местные органы к инвестированию, созданию условий для развития и поддержке субъектов предпринимательства. Следовательно, пока такое положение дел сохраняется, трудно добиться высокой заинтересованности субъектов Федерации в развитии и поддержке субъектов предпринимательства, не говоря уже об органах местного самоуправления, которые сейчас если и поддерживают реально предприятия, то сугубо из альтруистических побуждений.

Одним из стратегических направлений улучшения конъюнктуры рынка развития малого и среднего предпринимательства является расширение экспортной деятельности. С целью увеличения числа малых и средних предприятий, экспортирующих свои товары (работы, услуги) на зарубежные рынки, и доли участия в экспорте Волгоградской области малого бизнеса в рамках Областной целевой программы «Развитие и поддержка малого предпринимательства в Волгоградской области на 2005–2010 годы» с 2005 г. реализуется мероприятие по поддержке субъектов предпринимательства, производящих и реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта. Опыт реализации мероприятия по поддержке экспортно-ориентированных субъектов предпринимательства свидетельствует о низком уровне использования имеющегося экспортного потенциала. Основными партнерами волгоградских предпринимателей на внешних рынках являются представители стран ближнего зарубежья. Но рынки стран дальнего зарубежья, в том числе Европейского Союза, также представляют для них значительный интерес. В связи с принятием Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» поддержка экспортно-ориентированных предприятий будет более эффективной, что сделает внешнеторговую среду предпринимательства более благоприятной и позволит предпринимателям расширить поле своей деятельности путем выхода на межрегиональные и международные рынки [4].

В условиях усиления конкуренции руководители предприятий постепенно осознают необходимость разработки правил поведения участников рынка, определяющих моральные и этические принципы ведения бизнеса (которые, в конечном счете, позволяют им снижать риски от недобросовестной конкуренции). Однако менталитет руководителей предприятий, коррумпированность основных сфер бизнеса мешает многим из них начать поиск практических путей решения этой проблемы, одним из которых могла бы стать система обмена информацией. Тем не менее, движение в этом направлении начато. Анализ рыночной структуры г. Волгограда показал, что основные участники рынка, формирующие предложение, выступают в виде холдинговых структур, объединений формально независимых предприятий (альянсов, групп, сетей и т.п.). Предприятия, объединяясь, создают и совместно используют общие ресурсы (в том числе материальные, информационные, кадровые), включаются в процесс разделения рынка, формируют лояльность потребителей, интегрируют смежные процессы, делая их управляемыми. Рыночная политика предприятия приобретает новые акценты, она направлена на выработку правил взаимодействия, занятие определенной позиции в структуре взаимодействия и процессе принятия коллективных решений. В ряде отраслей экономики отчетливо наблюдается стремление к интегрированному взаимодействию партнеров на рынке, объединению в холдинговые структуры. Одновременно следует отметить тенденцию к объединению в холдинги ранее разукрупненных предприятий, которые в 1990-х гг. вышли из состава традиционных объединений. Не всем из них удалось самостоятельно утвердиться на рынке, а потому осознание целесообразности объединения усилий возобладавало над стремлением к самостоятельности любой ценой. Формирование новых рыночных структур в Волгоградской области обуславливает необходимость регулирования развития взаимоотношений между отдельными субъектами рынка.

Другой важной составляющей внешней деловой среды предпринимательства г. Волгограда выступает инвестиционная среда развития предпринимательства. За последние пять лет наблюдается тенденция роста объемов инвестиций крупных и средних организаций города в развитие его экономики и социальной сферы (в 2005 г. – 12975 млн.руб., наиболее привлекательными для инвесторов являлись сферы строительства и реконструкции жилых домов – 13% от общего объема инвестиций) [6]. В то же время, рынок инвестиционных ресурсов России не получил еще своего широкого развития. Его отличительными особенностями являются: неразвитость институциональной инфраструктуры, ограниченный набор финансовых продуктов и их высокая стоимость, краткосрочный характер ресурсов, географическая концентрация ресурсов в крупных регионах и столице, значительная доля теневого оборота финансовых средств. Поэтому проблемы финансирования предприятий усугубляются и внутренними проблемами финансового рынка. Стихийность его ста-

новления в последние годы показала неизбежное появление кризисной ситуации при изменении некоторых параметров общеэкономического состояния. Здесь, на наш взгляд, также необходима четкая государственная политика, регулирующая развитие рынка инвестиционных ресурсов в регионе.

На фоне вышеперечисленных показателей экономического развития, непосредственно влияющих на экономическую политику предприятий г. Волгограда и в целом по России, объяснима динамика факторов внешней деловой среды, ограничивающих развитие предпринимательства. Таким образом, в настоящее время можно выделить целый ряд проблем, препятствующих развитию предпринимательства в г. Волгограде:

- 1) институциональные проблемы:
 - общая экономическая и политическая нестабильность
 - несовершенство и непостоянство нормативной правовой базы;
 - избыточные административные барьеры (препятствия, возникающие при выполнении субъектами предпринимательской деятельности обязательных правил и процедур, предусмотренных законодательными и подзаконными актами, в порядке государственного регулирования государственной деятельности, громоздкая и сложная разрешительная система, регулярно повторяющиеся проверки органами государственного контроля);
 - недостаточное развитие инфраструктуры развития предпринимательства (бизнес-инкубаторов, лизинговых компаний, центров по оказанию правовых и информационных услуг предпринимателям и т.п.), способствующей развитию малого бизнеса (для малого предпринимательства очень важна информационная, юридическая, консалтинговая и иная поддержка, особенно при создании предприятия и на начальной стадии его функционирования);
 - не достаточно эффективная и нескоординированная деятельность объектов инфраструктуры поддержки предпринимательства;
 - недостаточное информационное обеспечение по широкому спектру вопросов ведения предпринимательской деятельности;
 - отсутствие социальных гарантий для людей, занимающихся предпринимательской деятельностью и др.;
- 2) проблемы потребительского рынка:
 - недостаточный уровень спроса;
 - снижение платежеспособности покупателей из-за высоких темпов инфляции и др.;
- 3) финансовые проблемы:
 - недоступность финансовых ресурсов;
 - отсутствие механизмов финансово-имущественной поддержки сферы малого и среднего бизнеса;
 - высокий уровень налогообложения;
 - ограниченные возможности привлечения инвестиций: невозможность получения кредитов начинающими предпринимателями, трудности по привлечению внешних финансовых источников и, прежде всего, кредитов коммерческих банков в связи с отсутствием у малых предприятий необходимого залога, высокие процентные ставки, ограниченные сроки предоставления кредита и др.;
- 4) проблемы ресурсного обеспечения:
 - высокая стоимость аренды помещений, коммунальных услуг, энергоносителей;
 - изношенность и отсутствие необходимого оборудования;
 - недостаток рабочей силы, в т.ч. высококвалифицированной;
 - проблемы с обеспечением помещениями, оборудованием для создания и эффективного функционирования малых предприятий и др.

В сложившихся условиях проблемы развития предпринимательства можно разрешить объединенными усилиями и согласованными действиями самих предпринимателей и органов местного самоуправления г. Волгограда, используя при этом различные методы. Прогнозируемое развитие малого и среднего предпринимательства в г. Волгограде будет возможно при решении вопросов по реальной и действенной поддержке малого и среднего предпринимательства на всех уровнях, как муниципальном, так и государственном, тогда оно может занять более серьезные позиции. Быстрая адаптация малого и среднего предпринимательства к новым условиям и требованиям рынка, способна, при относительно небольших инвестициях (в сравнении с основными секторами экономики) и практически минимальном риске (в связи с многочисленностью малых предприятий и их многообразием, когда неудачи одних компенсируются успехом других) стать значительным рычагом в социально-экономическом развитии города.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гришин И.А. Малое предпринимательство в муниципальной промышленной политике. – Волгоград: Принт, 2006 – 552 с. С. 271-273.
2. Итоги обследования деловой активности предприятий промышленных производств за I квартал 2007 года. Статистический бюллетень. – Волгоград: Росстат. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Волгоград. 2007 г. С.4-5.
3. Сариев Р.В. Российское предпринимательство: необходимость управления развитием // Сборник материалов научно-практической конференции «Проблемы предпринимательства в России». Казань: Изд-во КГТУ, 2007. С.12-15.
4. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // www.ecominfo.spb.ru/law.
5. Экономика города Волгограда за 2006 год. Бюллетень. Росстат. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области. Волгоград. 2006 г.
6. <http://www.siora.ru/ru/analytics>
7. <http://www.siora.ru/ru/analytics/volgograd>.

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

ДАХАЕВА Ф.Д.

Специфика региональной социально-экономической политики в современной ситуации заключается в том, что на смену воспроизводственному подходу, обеспечивающему комплексное и сбалансированное развитие, должен прийти селективный подход, основной приоритет которого – адресная поддержка определенного восстановительными целями перечня ключевых направлений регенерации экономики региона и постепенного развития ее способности к самовоспроизводству.

Ключевые слова: социальный фактор экономического потенциала; социально ориентированная рыночная система; экономика регионов

Коды классификатора JEL: О 18, О 25

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

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

показателей, поэтому на пути формирования социального рыночного хозяйства стоят такие проблемы, как антагонизация социальной структуры, люмпенизация населения, декавалификация рабочей силы, рост социально незащищенных слоев населения, депопуляция, старение населения и криминализация общества.

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

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

Главная черта любой региональной социально-экономической подсистемы – это долгосрочное устойчивое самовоспроизводимое улучшение социально-экономического положения населения. Только в этом случае региональный социум будет обеспечен необходимой социальной инфраструктурой, также способной к воспроизводству. В этом случае можно говорить о социально ориентированной модели, которая существует за счет своих внутренних региональных ресурсов при минимуме внешних надрегиональных корректировок. Развитие экономики может быть социально-устойчивым лишь тогда, если рост благосостояния, социальная стабильность достигаются в меру роста эффективности, где сама эффективность выступает индикатором роста социального. Это – основа социальной устойчивости. Однако достижение такого характера социально-экономического развития неправомерно рассматривать лишь как результат перераспределения между сферой экономики и социальной сферой. Сам характер экономических отношений должен быть таким, чтобы обеспечивать социальную ответственность всех субъектов экономических отношений за социально-устойчивое развитие. Рост социальной ответственности рыночных субъектов за экономическую эффективность и социальную устойчивость, изменение характера экономических отношений достигаются, как показывает мировой опыт, при выполнении следующих требований: улучшение экономического и социального положения населения региона в соответствии с ростом деловой активности; достижение оптимального уровня соотношения затрат на экономические и социальные цели, по принципу взаимной социальной ответственности за экономическую эффективность и уменьшении риска перекладывания друг на друга забот о социальной устойчивости, и, наконец, участие граждан во владении и в управлении собственностью. Концептуальной основой при формировании социальной ответственности всех субъектов современной модели региональной экономики должна стать конкурентная среда. Формирование на уровне Чечни социального рыночного хозяйства невозможно без осуществления эффективной социально-экономической политики, под которой понимается совокупность производимых органами исполнительной и законодательной власти управленческих воздействий на процесс с использованием тех или иных способов и законных средств с тем, чтобы ориентировать его на достижение сформулированных целей и параметров. Специфика региональной социально-экономической политики в современной ситуации заключается в том, что на смену воспроизводственному подходу, обеспечивающему комплексное и сбалансированное развитие Чечни, должен прийти селективный подход, основной приоритет которого – адресная поддержка определенного восстановительными целями перечня ключевых направлений регенерации экономики региона и постепенного развития ее способности к самовоспроизводству. Основной задачей и целью такой политики является формирование социально-устойчивого регионального развития на базе новой модели экономики и социального устройства. Эти цели включают постепенный переход к удовлетворению социальных потребностей за счет использования собственных доходов населения, полученных на основе рыночных механизмов, создания для граждан условий, обеспечивающих более высокий уровень потребления, за счет более высокого уровня доходов; определения тех

потребностей, которые должны удовлетворяться нерыночным путем. Подобная группа целей связана с созданием общих условий обеспечения социального равенства всех граждан, в удовлетворении минимальных социальных потребностей, дающих возможность поддерживать основы жизнедеятельности региона. Реализацию социально-экономической политики в Чечне должна обеспечивать эффективная система управления, причем главная цель данной системы на региональном уровне – это оптимизация социально-экономического ее развития как субъекта РФ при выполнении обоснованных внешних обязательств (федеральных задач). Поэтому важнейшим моментом социально-экономического целеполагания является адекватная детализация главной цели до уровня региональных задач.

ЛИТЕРАТУРА

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

РАЗВИТИЕ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В УСЛОВИЯХ АКТИВИЗАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

ТЛЕХУРАЙ-БЕРЗЕГОВА Л.Т., КУШУ С.О.

Адыгейский государственный университет, заведующая кафедрой управления персоналом, кандидат экономических наук, доцент, 385000, Майкоп, ул. Первомайская, 208; Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216

Условия развития интеграции региональных систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов развития.

Ключевые слова: регион; развитие; инструмент

Коды классификатора JEL: R28

Рыночные преобразования и вхождение России в состав мирового хозяйства обусловили становление и динамичное развитие интеграционных процессов, обеспечивающих решающий вклад в основные макроэкономические параметры эволюционного процесса национальной экономики. В свою очередь, интегрированные структуры доминируют как на макро-, так и на мезо- уровне организации хозяйственных отношений, определяя характер, динамику и эффективность развития региональных систем страны, а также перспективы их интеграционного взаимодействия.

Например, в таком динамично развивающемся регионе-субъекте РФ, как Краснодарский край, несколько вертикально интегрированных корпораций (РАО «Газпром», ОАО «Лукойл», ОАО «РЖД» и др.) играют определяющую роль в развитии региональной системы, формируя ядро эволюционного процесса, контролируя движение капитала и социальные коммуникации в административных границах территории. При этом вертикаль корпоративной экономической власти, так или иначе, взаимодействует с региональной составляющей вертикали государственной власти, оказывает мощное воздействие на региональные рынки, инвестиционный процесс, занятость и др.

Данное обстоятельство обуславливает потребность в разработке и обосновании принадлежащей к сфере социально-экономической политики совокупности эффективных инструментов развития взаимодействия региональной системы и вертикально интегрированных корпораций. Возможности, создаваемые последними для развития территории региона, не могут реализоваться автоматически, поскольку они сталкиваются с институциональными ограничениями, существующими в системе региона.

Необходимо реально оценивать вклад вертикально интегрированных корпораций в результаты развития территории, отделяя позитивные тенденции от негативных тенденций и стимулируя рост указанного вклада.

Позиция региональной системы между макро- и микро- уровнями организации хозяйственных отношений современной России и ее взаимосвязь с нижним звеном вертикали государственной власти обуславливают следующие специфические характеристики данной системы:

- исходным пунктом ее выступает постоянное население территории, обладающее совокупностью жизненных потребностей и созидательным потенциалом человеческого фактора хозяйственного процесса;
- в основании системного качества региональных отношений лежит взаимодействие воспроизводственного процесса, локализованного в пространстве региона, и соответствующего звена вертикали государственной власти;
- социально-экономическое содержание региональной системы воплощено в ее административной форме (субъекта РФ).

В условиях рыночной трансформации и интеграции экономики России в состав мирового хозяйства критерием эффективности функционирования региональных систем в пространственной организации страны становится их конкурентоспособность. Данное обстоятельство получило дополнительные подтверждения в процессе вхождения российских регионов в кризисную ситуацию.

Соответственно, вклад любой компоненты региональной системы, в том числе корпоративного сектора, сферы малого бизнеса, в развитие данной системы, следует оценивать под углом зрения обеспечиваемого указанной компонентой приращения конкурентоспособности региона.

Корпорации на всех уровнях организации хозяйства обладают уникальными возможностями формирования и развития финансового рынка, а также эффективного привлечения инвестиций в силу раздвоенности корпоративного капитала на действительный и фиктивный капитал. Данное обстоятельство во многом обуславливает потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций. Однако в условиях глобального финансового кризиса оно становится основой для формирования кризисной ситуации в реальном секторе региона.

Оценивая указанный потенциал взаимодействия, необходимо учитывать также следующие специфические характеристики вертикально интегрированных корпораций:

- доминирующие позиции в экономике развитых стран мира (в современной России вертикально интегрированные корпорации формируют около 2/3 ВВП и обеспечивают более 50% рабочих мест);
- наличие мощной многоуровневой вертикали экономической власти, позволяющей концентрировать капитал и ресурсы на важнейших направлениях деятельности и обеспечивать управление собственным развитием;
- обладание масштабным потенциалом интеграционного взаимодействия;
- обладание значительной экономической инерцией.

Определяя функциональные возможности взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций, необходимо исходить из принципа обусловленности данных возможностей: природой субъектов взаимодействия; их позициями в социально-экономической системе современной России. При этом необходимо учитывать следующие обстоятельства:

- наличие родственных по своей природе вертикали экономической власти у вертикально интегрированных корпораций и соответствующего мезо- уровню звена вертикали государственной власти в региональной системе;
- взаимосвязь между потребностями инвестиционного обеспечения развития данных корпораций и потребностями развития финансового рынка региона;
- взаимосвязь между возвышением потребностей постоянного населения региона и эволюцией воспроизводственных процессов функционирующих на его территории вертикально интегрированных корпораций;
- результирующий синергетический эффект от комбинирования и переплетения ресурсных баз, элементов функционирующего капитала и звеньев инфраструктуры участников данного взаимодействия.

Обобщая приведенные выше принципы и теоретические положения, можно следующим образом раскрыть функциональный потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций:

- формирование мощной интегральной вертикали экономической власти и стратегического управления в пространстве региона (данная возможность представляет собой ядро интересующего нас потенциала);
- расширение горизонта и создание новых возможностей стратегического планирования финансово-инвестиционного процесса в регионе;
- извлечение масштабного синергетического эффекта интеграционного взаимодействия указанных системных субъектов;
- обеспечение системного качества взаимодействия воспроизводственных процессов на территории региона.

Установленный выше функциональный потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций реализуется в конкретных институциональных условиях – например, условиях Краснодарского края. При этом указанные условия могут снизить результативность интересующего нас взаимодействия или остановить этот процесс. Данное обстоятельство актуализирует применение институционального подхода к исследованию заявленной проблемы.

В современной научной литературе получило признание разграничение трех основных уровней институционального исследования [7]:

- анализа параметров общей институциональной среды;
- оценки действующих форм контрактов;
- определения индивидуальных форм экономического поведения и соответствующих статусов субъектов.

Конкретизируя приведенное выше разграничение трех уровней исследования с учетом особенностей поставленной научной задачи, можно сделать вывод о том, что институциональный подход к взаимодействию системы региона и вертикально интегрированных корпораций позволяет получить следующие результаты:

- определить комплементарные и противоречащие друг другу нормы права, стандарты деятельности и традиции указанных субъектов взаимодействия;
- оценить эффективность применяемых форм контрактных соглашений между ними;
- установить формы экономического поведения и статусы вертикально интегрированных корпораций и

региональной системы, адекватные потребностям развития взаимодействия между ними.

Вместе с тем, адаптация институционального подхода к условиям данного взаимодействия предполагает учет следующих особенностей пространственной организации российской экономики:

- институциональной асимметрии между властью и собственностью (то есть, на сервисной функции собственности по отношению к власти);
- сосредоточения основных финансово-инвестиционных ресурсов и, соответственно, возможностей развития на федеральном уровне;
- рентной стратегической ориентации развития экономики России и, соответственно, государственного контроля над вертикально интегрированными корпорациями, действующими в ТЭК, инфраструктурных отраслях и других сферах, связанных с добычей, первичной переработкой и экспортом природных ресурсов как материальных носителей ренты.

С функционированием транснациональных интеграционных структур связан такой мощный фактор развития региональных экономических систем современной России, как глобальные инвестиционные проекты. Характерным примером такого проекта может служить подготовка Сочи к проведению зимних Олимпийских игр 2014 года, открывающая качественно новые возможности перед целым рядом региональных систем Юга России, и, прежде всего, возможности интеграционного взаимодействия между Краснодарским краем, Республикой Адыгея, Карачаево-Черкесской Республикой и выделившейся из состава Грузии Республикой Абхазия.

Оценка функционального содержания интеграционного взаимодействия региональных систем позволяет определить характер воздействия глобальных инвестиционных проектов на соответствующие функции и, тем самым, подход к обобщенной оценке влияния данных проектов на процесс интеграционного взаимодействия региональных систем в целом.

Однако необходимо отметить, что для начального этапа исследования интеграционного взаимодействия региональных систем характерна некоторая методологическая неопределенность, выражающаяся в отсутствии устойчивых алгоритмов анализа основных характеристик такого взаимодействия, включая и его функциональное содержание [5].

Обобщение ряда исследовательских алгоритмов, применяемых в региональном анализе, позволяет прийти к выводу о том, что определение функционального содержания интеграционного взаимодействия региональных систем современной России в условиях реализации глобальных инвестиционных проектов предполагает реализацию алгоритма исследования, включающего следующие основные этапы:

- позиционирование региональных систем в национальной системе страны, то есть, определение их конкретного места и наиболее существенных взаимосвязей в «материнской» по отношению к ним системе России;
- установление базовых потребностей развития региональных систем, задающих соответствующие функции данных систем, то есть, использование принципа корреспонденции базовых потребностей и основных функций;
- выделение особой группы потребностей в интеграционном взаимодействии, которая свойственна региональным системам, обладающим потенциалом развития, выходящим за рамки их локального пространства;
- раскрытие основных функций интеграционного взаимодействия региональных систем, адекватных указанным потребностям; при этом, как можно предположить, каждой потребности в интеграционном взаимодействии соответствует одна и только одна основная функция;
- спецификация функционального содержания процесса интеграционного взаимодействия региональных систем в условиях осуществления глобальных проектов, то есть, определение тех специфических форм проявления, которые приобретают отдельные функции в указанных условиях. Такая спецификация позволяет разработать эффективные институциональные инструменты интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем.

Задача исследования функционального содержания интеграционного взаимодействия региональных систем может быть решена с помощью модели глобальной системы социально-экономических отношений. Если региональные системы относятся к одному из мезо- уровней данной модели, то глобальные инвестиционные процессы формируются на ее высшем базовом – мега- уровне. Воздействие по вертикали приводит к развитию отношений по горизонтали.

Анализ соответствующего мезо- уровня в модели глобальной системы и его связей с другими уровнями, и, прежде всего, с макро- уровнем, позволяет прийти к выводу о том, что позиционирование региональных систем в национальной системе современной России обусловлено следующими объективными обстоятельствами [4]:

- отношением данных систем к мезо- уровню организации социально-экономических отношений (хозяйственная позиция) и низшему уровню вертикали государственной власти (социально-политическая позиция);
- участием их в консолидации общественно-хозяйственного пространства страны посредством вхождения в федеральные округа и формирующиеся в их расширенном пространстве макрорегиональные системы;
- включением в состав региональных систем муниципальных образований, относящихся к сфере местного хозяйства; благодаря данному обстоятельству, в региональных системах складываются зоны взаимодействия вертикали государственной власти и комплекса отношений местного самоуправления;
- локализацией субрегиональных систем в пространстве развития региона; как правило, в основе данного процесса лежит естественное обособление какой-то совокупности воспроизводственных процессов,

устойчиво относящейся к определенной части регионального пространства. Соответственно, в составе населения региона локализуется определенная общность субъектов социально-экономических отношений, претендующая на спецификацию своего субрегионального статуса (Большой Сочи в составе Краснодарского края, районы Республики Адыгея, входящие в «орбиту» г. Краснодара, и др.).

Изучая вопросы позиционирования региональных систем в национальной системе современной России, необходимо разграничивать следующие группы потребностей развития региональной системы [2]:

- потребности эволюции социальной общности проживающих в регионе людей – в процессе развития региональной системы данная общность претерпевает дифференциацию и интеграцию, в ее составе локализуются различные группы, формируются ассоциации, корпорации и т.п.;
- потребности инновационного типа воспроизводства функционирующего капитала – данная группа потребностей связана с императивом модернизации пространственных систем современной России, обремененных физически изношенными и технологически устаревшими основными фондами, а также испытывающими острый дефицит работников высокой квалификации;
- потребности модернизации социально-экономической инфраструктуры, которая не только устарела, но и разделена на различные разобщенные в ведомственном отношении составляющие (ЖКХ, транспортную инфраструктуру, инфраструктуру образования и др.); такое разделение лишает региональную систему необходимой для нее целостной «несущей конструкции»;
- потребности качественного и количественного расширения ресурсной базы – данная группа потребностей имеет особое значение для регионов, нуждающихся в диверсификации, ориентированных на развитие добычи и первичной переработки какой-то группы полезных ископаемых, поскольку такая ориентация формирует устойчивую зависимость от сырьевых рынков и отчуждает региональную систему от притока инвестиций, ориентированных на развитие высоких технологий; при этом качественное расширение ресурсной базы выступает как условие для дальнейшей диверсификации;
- потребности локализации элементов, имеющих необходимый потенциал саморазвития – данная группа потребностей наиболее значима для масштабных, а также обладающих многообразием элементов ресурсной базы и населения регионов; она образует естественное основание для локализации «точек роста», субрегиональных систем и т.п.;
- потребности интеграционного взаимодействия с другими региональными системами – данная группа потребностей исходит из наличия в региональных системах взаимно дополняющих друг друга ресурсов, факторов производства, элементов инфраструктуры, институциональной совместимости данных систем; ее масштабы определяются возможностями извлечения синергетического эффекта как результата соединения и комбинирования элементов взаимодействующих региональных систем.

Исходя из принципа корреспонденции между потребностями и функциями региональных систем, определим функциональное содержание интеграционного взаимодействия региональных систем. Для этого необходимо установить состав выделенной выше группы потребностей интеграционного взаимодействия с другими региональными системами.

Анализ процесса интеграционного взаимодействия регионов современной России позволяет выделить в составе данной группы, следующие конкретные потребности [1]:

- консолидации региональных инфраструктур, позволяющей снизить издержки хозяйственного процесса и социальных коммуникаций;
- обмена институциональными элементами, необходимого для преодоления барьеров между региональными системами;
- формирования интеграционных структур капитала, обладающих необходимой конкурентоспособностью и адекватным потенциалом развития для функционирования на мировом рынке;
- расширенного воспроизводства квалифицированной рабочей силы и человеческого капитала, которые выступают в качестве решающих условий для перехода взаимодействующих региональных систем к «экономике, основанной на знаниях»;
- комбинирования и переплетения потенциалов региональных звеньев единой вертикали государственной власти – данная потребность обусловлена императивом согласования экономических и политических преобразований; интеграция создает возможность для формирования качественно новых механизмов и инструментов государственного администрирования и социально-экономического регулирования (эффект социально-политической синергии интеграционного взаимодействия региональных систем);
- защиты и рационального использования имеющихся ресурсов, которые в условиях интеграции не только обретают дополнительные возможности для эффективной реализации, но и испытывают повышенное давление со стороны участников интегрированного рынка [3].

Исходя из приведенных выше потребностей, можно раскрыть функциональное содержание интеграционного взаимодействия региональных систем. Оно представлено следующими основными функциями:

- институциональная выравнивающая функция, нацеленная на создание эффективной институциональной среды интеграционного взаимодействия и преодоление институциональных барьеров между регионами (разрывов в традициях, нормах и стандартах поведения, ценностях и т.п.);
- капитальная воспроизводственная функция, ориентированная на эффективную интеграцию элементов функционирующего капитала и воспроизводственных процессов региональных систем; данную функцию интеграционного взаимодействия региональных систем следует квалифицировать как центральную, обеспечивающую его материальное «ядро»;
- социальная воспроизводственная функция, нацеленная на интеграцию человеческого фактора (рабочей силы, человеческого капитала и др.), а также социальных коммуникаций взаимодействующих ре-

гиональных систем; отметим, что данная функция переплетается с капитальной воспроизводственной функцией;

- функция субординации по отношению к вертикали государственной власти, обеспечивающая новое качество государственного администрирования и регулирования, необходимое для интеграционного взаимодействия региональных систем;
- административная защитная функция, обеспечивающая реализацию потребности в защите и рациональном использовании имеющихся природных и человеческих ресурсов. Данная функция как бы «закрывает» пространство интеграционного взаимодействия региональных систем от избыточных для него рисков и угроз, обусловленных глобальной интеграцией.

Определяя миссию глобального инвестиционного проекта по отношению к эволюционному процессу в региональных системах современной России, необходимо исходить из того, что такая миссия обусловлена следующими объективными обстоятельствами:

- масштабами инвестиционных проектов, участием в них не только России, но и многих других стран мира;
- общей природой, возможностью комбинирования элементов структуры и институциональной комплексностью отдельных проектов;
- интеграционным потенциалом проектов по отношению к региональным системам и национальной системе России, поскольку участие в них притягательно для регионов и стимулирует поиск эффективных совместных комбинаций ресурсов, факторов производства и элементов инфраструктуры;
- переплетением хозяйственных и социальных аспектов Олимпийских игр, дающих тактический импульс и определяющих глубокую стратегическую перспективу развития экономики регионов Юга России;
- соединением фаз подготовки, проведения игр, дальнейшего использования созданной инфраструктуры и институтов в рамках единого цикла воспроизводства в расширенном пространстве интеграционного взаимодействия регионов-участников данных проектов.

В данном отношении миссия комплекса глобальных инвестиционных проектов «Сочи-2014» выходит далеко за рамки извлечения непосредственного дохода от проведения игр и формирования благоприятного имиджа России и заключается в формировании существенных и устойчивых глобальных конкурентных преимуществ причерноморской зоны Южного макро- региона России в следующих сферах: туризма; индустрии гостеприимства и развлечений; рекреации и спортивного бизнеса; социально-экономической инфраструктуре и др.

Потенциал интеграционного взаимодействия региональных систем современной России в рамках реализации комплекса взаимосвязанных глобальных инвестиционных проектов имеет сложную структуру и включает в себя следующие основные элементы:

- природные ресурсы, относящиеся к различным региональным системам и востребованные проектами;
- элементы региональных социально-экономических инфраструктур, необходимые для формирования общей инфраструктуры комплекса проектов;
- функционирующий капитал региональных систем, соединяемый в процессе реализации комплекса проектов;
- человеческий фактор регионов, движение которого обеспечивает потребности глобальных проектов в рабочей силе и человеческом капитале;
- институты региональных систем, перенос, комбинирование и синтез которых необходимы для реализации комплекса глобальных проектов [2].

Масштабы интеграционного взаимодействия региональных систем Юга России в рамках реализации комплекса глобальных инвестиционных проектов «Сочи-2014» свидетельствуют о необходимости обоснования и реализации качественно новых форм данного взаимодействия, обладающих потенциалом его интенсификации. Представляется, что к таким формам относятся и особые экономические зоны.

Особые экономические зоны относятся к числу новых форм интеграционного взаимодействия, возникших в последние годы. Их возникновение и развитие свидетельствуют о существенном потенциале интенсификации интеграционного взаимодействия, которым обладают указанные формы, а также о последовательном разветвлении множества особых экономических зон.

Вместе с тем перечень особых экономических зон не является закрытым, поскольку развитие процесса интеграции социально-экономических отношений обуславливает создание новых условий для их формирования. В частности, в процессе реализации глобальных инвестиционных проектов происходит локализация особого пространства активного интеграционного взаимодействия региональных систем, имеющих общую административную границу или композиционно анклавных по отношению друг к другу. Указанные условия имеют место применительно к интеграционному взаимодействию Краснодарского края и Республики Адыгея.

Выделим следующие предпосылки локализации отношений, которые складываются в указанном пространстве:

- концентрация элементов потенциала интеграционного взаимодействия регионов;
- природные и социальные условия интенсификации интеграционного взаимодействия;
- ограничения распространения данного процесса на другие территории.

Указанные предпосылки не обладают механизмом спонтанной реализации и нуждаются в институциональной организации и поддержке. Правомерен вывод о том, что локализация особого пространства активного интеграционного взаимодействия региональных систем формирует потребность в утверждении особого статуса данного пространства – особой интеграционной экономической зоны, образующейся в процессе ре-

ализации глобальных инвестиционных проектов и обладающей высокой инвестиционной привлекательностью. Указанный статус ОЭЗ позволяет специфицировать региональную социально-экономическую политику с целью эффективной реализации глобальных инвестиционных проектов и получения масштабного синергетического эффекта от межрегионального интеграционного взаимодействия.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воротилов В.А. Территориальная интеграция и региональная экономика в России // Региональная экономика. 2001. №11.
2. Ивантер В., Клогвог Ф. Подходы к научному обоснованию интеграционных процессов. Проблемы теории и практики управления. 1997. №5.
3. Игонина Л.Л. Рынок инвестиций в российской экономике. Краснодар, 2003.
4. Иншаков О.В. О проблемах интеграции теории хозяйства в условиях глобализации// Грани интеграции: Сборник научных статей/ Состав. Е.Г. Русскова. – Волгоград: Волгоград. научное изд-во, 2005.
5. Керашев А.А. Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2005.
6. Рисин И.Е. Региональная социально-экономическая политика: содержание и механизмы реализации. Воронеж: Изд-во ВГУ, 2006.
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

ОСОБЕННОСТИ И ЗАКОНОМЕРНОСТИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

АШХОТОВ В.Ю., ПОНАМАРЕНКО С.А

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, к.э.н., доцент, (ЮРГУЭС), 346500 Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147;

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, к.э.н., доцент, (ЮРГУЭС), 346500 Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147

По регионам Южного федерального округа анализируются объёмы и отраслевая структура валового регионального продукта, осуществляется интегральная оценка специализации производственной деятельности и воспроизводственного потенциала региональных экономик.

Ключевые слова: регионы; воспроизводство; специализация; финансово-инвестиционная обеспеченность; валовой региональный продукт; оценка устойчивости развития

Коды классификатора JEL: О 18

За последние годы в Российской Федерации сформировалась существенно отличающаяся от исторических аналогов территориальная среда со специфическим набором проблем, прежде всего, с позиций межрегиональных противоречий и диспропорций, гипертрофии многих регионов с соответствующим хроническим депрессивным состоянием, резкой и по ряду показателей усиливающейся неравномерностью экономического состояния.

В этих условиях обоснование и формирование региональной политики, направленной на устойчивое и эффективное социально-экономическое развитие территорий, затрудняется многократным расслоением субъектов Федерации по воспроизводственному, прежде всего, финансово-инвестиционному потенциалу, результативности экономической деятельности, уровням жизни населения. Поэтому, реализация необходимых императивов и перспективных трансформаций региональных экономик должна учитывать конкретные территориальные особенности организационно-экономической и социальной ситуации.

Сущностной основой экономического роста является двуединый воспроизводственный процесс. С одной стороны, необходимо формирование и увеличение потенциала развития (в системе живого и прошлого труда, с учётом специализации), определяющегося, как относительно постоянными факторами, которые в меньшей мере подвержены существенным трансформациям, так и финансово-инвестиционным капиталом, претерпевающим в динамике и пространстве значительные и непрерывные изменения. С другой стороны, крайне важным является эффективное использование имеющихся объективных возможностей на основе организационно-экономического механизма функционирования территориальных экономик.

Осуществляемое реформирование политических и экономических систем в России, трансформационные процессы развития предопределяют специфику образования и использования воспроизводственных ресурсов. Реализация экономических методов воздействия, с одновременным развитием сферы государственного административного управления, коренные изменения в ценообразовании, инфляция и другие факторы принципиально изменяют содержание источников развития, структуру формирования и распределения ресурсов на всех уровнях иерархии и этапах процесса расширенного воспроизводства.

Для выявления закономерностей развития экономики в динамике, показателей доходов и затрат, обусловленных особенностями современной экономической ситуации, необходимых для принятия управленческих решений, важным является анализ пропорций распределения и использования валового регионального

продукта, сочетания накопления и потребления, финансово-инвестиционного обеспечения регионов, роли и значения потребительской компоненты в формировании различных фондов. Это позволит оценить участие тех или иных каналов мобилизации ресурсов, целесообразность и обоснованность не только их распределения, но и эффективного использования для развития экономики.

Как экономический инструмент хозяйствования, воспроизводственные ресурсы способны активно влиять на общественное производство. Их количественное влияние характеризуется объемами и пропорциями мобилизуемых, распределяемых и используемых производственных мощностей, живого и прошлого труда, качественное – их воздействием на материальные интересы участников воспроизводственного процесса через формы организации соответствующих экономических отношений, от чего в значительной мере зависят результаты функционирования субъектов Федерации и хозяйствования на всех уровнях национальной экономики.

В Южном федеральном округе находятся 13 субъектов Федерации, включая два очень крупных региона – Краснодарский край и Ростовскую область (в которых производство ВРП составляет 49,8% от округа), один крупный регион – Волгоградскую область, два относительно крупных – Ставропольский край и республику Дагестан, один относительно мелкий – Астраханскую область, 2 мелких – республики Северная Осетия-Алания и Кабардино-Балкария, а также 5 крайне мелких – республики Чеченская, Карачаево-Черкесия, Адыгея, Калмыкия и Ингушетия.

Крайне разнообразна по регионам Южного федерального округа отраслевая структура валового регионального продукта, а также соответствующий ранжированный перечень – по удельным весам от большего к меньшему – основных видов экономической деятельности в реальном секторе экономики за 2006г. [2, 4]:

- в Краснодарском крае базисные отрасли региональной экономики представлены транспортом и связью (20,3%), а также торговлей и ремонтом (17,4%), дополнительные – сельским хозяйством и обрабатывающими производствами, подсобные – строительством и операциями с недвижимым имуществом;
- специфической является специализация производства Ростовской области, где последовательно в валовом региональном продукте преобладают торговля и ремонт (22,5%), обрабатывающие производства (18,8%), а также сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство, транспорт и связь, операции с недвижимым имуществом и строительство;
- по Волгоградской области доминирующими главным и ведущим видами экономической деятельности являются обрабатывающие производства (27,9%), торговля и ремонт (15,3%), дополнительными – операции с недвижимым имуществом, сельское хозяйство, с существенным удельным весом транспорта и связи, добычи полезных ископаемых и строительства;
- по Ставропольскому краю главным и ведущим видами экономической деятельности являются торговля и ремонт (17,8%), обрабатывающие производства (15,2%), сельское хозяйство (14%), дополнительными – транспорт и связь, строительство, подсобными – операции с недвижимым имуществом и добыча полезных ископаемых;
- в республике Дагестан базисные отрасли региональной экономики представлены торговлей и ремонтом (22,8%), сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством (20,9%), а также транспортом и связью (14,1%) и строительством (13,2%), обрабатывающими производствами и операциями с недвижимым имуществом;
- специфической является специализация производства Астраханской области, где последовательно в валовом региональном продукте преобладают обрабатывающие производства (23,7%), транспорт и связь (15,5%), строительство (11,6%), торговля и ремонт, операции с недвижимым имуществом, сельское хозяйство, рыболовство и рыбоводство;
- по Северной Осетии-Алании доминирующими главным и ведущим видами экономической деятельности являются обрабатывающие производства (22,4%), торговля и ремонт (18,8%), а также сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (15,3%), дополнительными – транспорт и связь, с существенным удельным весом операций с недвижимым имуществом и строительства;
- в Кабардино-Балкарской республике главным и ведущим видами экономической деятельности являются сельское хозяйство (25,2%), торговля и ремонт (19,7%), а также обрабатывающие производства (13,3%), дополнительными – транспорт и связь, строительство, подсобными – операции с недвижимым имуществом;
- по Чеченской республике базисные отрасли региональной экономики представлены строительством (13,9%), торговлей и ремонтом (12,2%), а также сельским хозяйством, охотой и лесным хозяйством (10,2%), дополнительные и подсобные – добычей полезных ископаемых, транспортом и связью;
- специфической является специализация производства Карачаево-Черкесской республики, где последовательно в валовом региональном продукте преобладают сельское хозяйство (22,8%), торговля и ремонт (16,5%), а также обрабатывающие производства (12,4%), строительство, операции с недвижимым имуществом, транспорт и связь, добыча полезных ископаемых;
- по республике Адыгея доминирующими главным и ведущим видами экономической деятельности являются торговля и ремонт (19,6%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (14%), а также обрабатывающие производства (13,4%), дополнительными – транспорт и связь, с существенным удельным весом операций с недвижимым имуществом и строительства;
- в республике Калмыкия главным видом экономической деятельности является сельское хозяйство (29%), дополнительными – торговля и ремонт, транспорт и связь, строительство, подсобными – операции с недвижимым имуществом и добыча полезных ископаемых;
- по республике Ингушетия базисные отрасли региональной экономики представлены сельским хозяйс-

твом (20,4%), торговлей и ремонтом (19,7%), дополнительные - строительством, добычей полезных ископаемых, транспортом и связью, подсобные – обрабатывающими производствами.

Самые высокие характеристики концентрации отраслей наблюдаются по Кабардино-Балкарской республике и Дагестану (где существенно преобладают сельское хозяйство, а также торговля и ремонт, с соответствующими удельными весами в ВРП 25,2 и 19,7%, 20,9 и 22,8%), при самых низких по республике Адыгея и Ставропольскому краю, с разницей между полярными субъектами Федерации почти в 1,2 раза.

С позиций индекса структуры, в котором отражается сочетание различных видов экономической деятельности с учётом их доходности, самый высокий показатель характерен для Волгоградской области (0,956, где наблюдается максимальный среди регионов ЮФО уровень добычи полезных ископаемых), тогда как в республиках Калмыкия и Чеченской он колеблется от 0,694 до 0,698, соответственно, с полярным отклонением в размере 1,38 раза.

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

Как показывают расчёты, различия финансовой обеспеченности регионов ЮФО [3, 4] колеблются от 538 млрд. руб. по Краснодарскому краю до 12,8 млрд. руб. в республике Калмыкия, с разницей, достигающей 42 раза. Существенно разнится по исследуемым субъектам Федерации структура финансовой обеспеченности. На фоне повсеместного доминирования денежных доходов населения (от 62,9% по Краснодарскому краю до 83,5% в республике Дагестан), в Ростовской области также выделяются финансовые вложения, в Краснодарском и Ставропольском краях – банковские вклады, в других регионах – консолидированные доходы бюджета.

Аналитические группировки регионов ЮФО по финансовой обеспеченности и инвестициям в основной капитал [1, 3, 4], среднестатистическим доходам населения и удельному весу безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты регионов позволяют сделать ряд важных выводов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Произведение этих характеристик свидетельствует об интегральном уровне устойчивого развития, с позиций которого в Южном федеральном округе выделяется пять групп регионов.

В первую группу входят республика Дагестан с самым высоким показателем, то есть с коэффициентом 1,106.

Вторая группа представлена двумя регионами – Ростовской областью и Ставропольским краем с соответствующими интегральными характеристиками на уровнях 1,055 и 1,061.

Третья группа включает Астраханскую и Волгоградскую области, Кабардино-балкарскую республику, Карачаево-Черкессию и Северную Осетию-Аланию с коэффициентами устойчивого развития в пределах от 1,027 до 1,045.

В четвертой группе находятся два региона (Краснодарский край и республика Адыгея), в которых соответствующие интегральные характеристики составляют 1,013 и 1,015.

Пятая группа, с худшими показателями устойчивого развития (0,898 и 0,872), включает республики Ингушетия и Калмыкию.

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

Для сравнимости изучаемых показателей в динамике, исходя из фактических объёмов валового регионального продукта за последний отчётный период и физических темпов роста по каждому из изучаемых субъектов Федерации рассчитаны сопоставимые характеристики ВРП.

Моделирование полученных динамических рядов позволило выявить закономерности временных трансформаций в виде лучших параболических функций, характеризующих зависимости валового регионального продукта по регионам ЮФО за 2000-2006гг. от фактора времени.

Во всех случаях наблюдается возрастающая зависимость, характеризующая непрерывное увеличение в последние годы валового регионального продукта, в зависимости от фактора времени. О тесной связи свидетельствуют соответствующие коэффициенты корреляции и детерминации.

Исходя из полученных моделей, в рамках экстраполяции, рассчитываются параметры реалистического сценария развития, на основе которого, обосновываются характеристики оптимистического и пессимистического сценариев:

- по республике Дагестан, на фоне фактически полученного объёма ВРП в 2006г. на уровне 118,3 млрд. руб. (расчётное значение 119,4 млрд. руб., то есть, разница намного меньше стандартной ошибки), пессимистический прогноз составляет 194 млрд. руб., реалистический 199 млрд. руб., оптимистический 205 млрд. руб.;
- в Ставропольском крае, при объёме ВРП 2006г. равном 178,7 млрд. руб. (соответствующая расчётная характеристика составляет 178,2 млрд. руб., что свидетельствует о высокой аппроксимации расчётов), пессимистическая оценка 2010г. находится на уровне 240 млрд. руб., реалистическая 247 млрд. руб., оптимистическая 255 млрд. руб.;
- по республике Северная Осетия-Алания, на фоне фактически полученного объёма ВРП в 2006г. на уровне 42,8 млрд. руб. (расчётное значение 42,2 млрд. руб., то есть, разница намного меньше стандартной ошибки), пессимистический прогноз составляет 54,4 млрд. руб., реалистический 56,3 млрд. руб., оптимистический 58,2 млрд. руб.;
- в Краснодарском крае, при объёме ВРП 2006г. равном 465,9 млрд. руб. (соответствующая расчётная характеристика составляет 464,6 млрд. руб., что свидетельствует об адекватности расчётов), пессимистическая оценка 2010г. находится на уровне 661 млрд. руб., реалистическая 692 млрд. руб., оптимистическая 723 млрд. руб.;
- по республике Калмыкия, на фоне фактически полученного объёма ВРП в 2006г. на уровне 12,3 млрд. руб. (расчётное значение 12,1 млрд. руб., то есть, разница находится в пределах стандартной ошибки), пессимистический прогноз составляет 15,7 млрд. руб., реалистический 18,2 млрд. руб., оптимистический 20,7 млрд. руб.

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

Расчёты показывают, что по регионам ЮФО наблюдается огромная разница, как по финансово-инвестиционному потенциалу 2005г., так и итогам функционирования региональных экономик в 2006г. По Краснодарскому краю интегральная характеристика воспроизводственных возможностей базисного года составляет 429,8 млрд. руб., тогда как по республике Калмыкия около 10,3 млрд. руб., то есть, разница полярных характеристик превышает 41 раз.

В принципе соответствуют этим различиям разнообразные объёмные и относительные показатели отчётного года. По регионам, где выше финансово-инвестиционный потенциал, наблюдается большая ресурсообеспеченность, а так же лучшие результативные признаки.

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

Расчёт матрицы коэффициентов тесноты связей между различными анализируемыми признаками позволяет сделать ряд выводов. Во-первых, влияние предшествующего финансово-инвестиционного потенциала во многом сказывается на валовом региональном продукте последующего периода, ибо соответствующий коэффициент детерминации равен 0,980.

Во-вторых, влиянием ВРП, главного результативного показателя регионального развития, прежде всего, объясняется изменчивость объёмов консолидированного бюджета и в целом финансовой обеспеченности (о чём свидетельствуют коэффициенты детерминации на уровне 0,991 и 0,992), а также инвестиции в основной капитал (исследуемый коэффициент равен 0,920).

В-третьих, в свою очередь, капитальные вложения в большей мере связаны с основными фондами, ибо они развивают материально-техническую базу ($d = 0,910$) и занятыми в экономике ($d = 0,882$), в связи с созданием на базе инвестиций новых рабочих мест.

Группировка регионов Южного федерального округа по базисному финансово-инвестиционному потенциалу характеризует позитивные закономерности роста, как объёмных, так и относительных социально-экономических показателей.

Так, по мере увеличения воспроизводственных объективных возможностей предыдущего года, в отчётном периоде по группам регионам возрастают удельный вес занятых в экономике (с 30,2% в первой группе до 42,7% в третьей группе), денежные доходы населения (с 50,2 до 85,9 тыс. руб./чел.), капитализация основных фондов инвестициями (с 9 до 10,4%), на фоне непрерывного снижения очень высокой доли безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты регионов (с 67,9 до 28,4%).

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

Многофакторный характер воспроизводственного развития регионов обуславливает необходимость сравнительной оценки уровней и использования объективных возможностей региональных экономик, определяемых ресурсами и специализацией производства, разнообразными относительными социально-экономическими показателями, начиная от среднедушевых денежных доходов населения и заканчивая удельными характеристиками финансового обеспечения.

Для сопоставимости исследуемых показателей проведена балльная оценка изучаемых показателей, на основе сравнения исходных данных со средне-региональными по ЮФО, позволяющая сопоставить различные социально-экономические характеристики в разрезе конкретных регионов округа:

- наряду с Краснодарским краем, существенно отличающимся от других регионов, лучшие характеристики ресурсной обеспеченности, объёмов и среднедушевых показателей ВРП, а также денежных доходов населения и ряда других показателей так же наблюдаются по Ростовской и Волгоградской областям, а также Ставропольскому краю (прежде всего, по численности занятых в экономике и денежным доходам населения);

- максимальное количество худших балльных показателей, как с позиций ресурсов, так и результатов производственной деятельности характерно для республик Ингушетия и Калмыкия (особенно по объёмам денежных доходов населения, основных фондов, инвестиций в основной капитал, базисного инвестиционно-финансового потенциала, финансовой обеспеченности и доходов консолидированного бюджета).

Совокупные характеристики ресурсного потенциала (с учётом специализации), во многом определяющие объёмы валового регионального продукта, колеблются по исследуемым субъектам Федерации от 159,2 балла по Краснодарскому краю и 114,8 по Ростовской области до 2,9 и 4,2 баллов по республикам Ингушетия и Калмыкия.

Менее значимые, но также большие различия между регионами ЮФО наблюдаются по интегральному показателю относительных объективных возможностей (в рамках исследования среднедушевого производства ВРП), составляющие от 59 и 56,9 баллов по Краснодарскому краю и Волгоградской области, 53 и 48,8 баллов по Астраханской и Ростовской областям до 10,9 баллов по республике Ингушетия.

Расчёты, с учётом значимости различных показателей, свидетельствуют о существенных различиях структуры производственного потенциала. Так, в республиках Адыгея, Калмыкия и Карачаево-Черкесия в системе производственного потенциала превалирует значимость занятых в экономике и специализация.

В республике Ингушетия доминирует влияние специализации и доходов консолидированного бюджета, в Краснодарском крае – инвестиций в основной капитал и занятых в экономике, в Астраханской области – основные фонды и вложения в основной капитал.

В других регионах ЮФО (республиках Дагестан, Кабардино-Балкария и Северная Осетия, в Ставропольском крае, Волгоградской и Ростовской областях) больший удельный вес, с позиций влияния на валовой региональный продукт, в совокупности исследуемых факторов имеют занятые в экономике и денежные доходы населения.

Сопоставление баллов результативных признаков (объёмов и среднедушевых характеристик ВРП) с соответствующими оценками объективных возможностей позволяет измерить уровни использования имеющегося производственного потенциала анализируемых регионов, выделив среди них ряд специфических групп.

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

Несколько иная ситуация наблюдается в рамках оценки использования имеющихся объективных возможностей по среднедушевым характеристикам ВРП. В первую группу здесь входят Волгоградская область и Краснодарский край (81,9 и 78,4%), во вторую – Астраханская и Ростовская области, Ставропольский край (с оценками от 72,4 до 62,4%). Третья группа представлена республиками Северная Осетия-Алания (54,3%), Адыгея, Кабардино-Балкария, Карачаево-Черкесия и Калмыкия (при итоговых оценках от 47,8 до 46%), четвёртая – республиками Дагестан и Ингушетия (соответственно, 39 и 18,1%).

Исследование выявленных связей позволяет сделать итоговый вывод о наличии ряда важных закономерностей: во-первых, объективные возможности являются комплексным движущим фактором производства валового регионального продукта (как в объёмном, так и в удельном, в расчёте на душу населения, выражении); во-вторых, они во многом определяют использование имеющегося потенциала (в крупных регионах

оно выше, нежели в мелких); в-третьих, совместное влияние всех этих составляющих сказывается на характеристиках устойчивого развития, которые опять-таки больше в крупных субъектах Федерации.

ЛИТЕРАТУРА

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

РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

ГУТНОВА М.Ф.

Северо-Осетинский государственный университет, соискатель, e-mail: gutnova_m@mail.ru

В статье рассматриваются проблемы формирования региональной производственной инфраструктуры. При этом, важное значение отводится анализу инфраструктуры как детерминирующего фактора конкурентного развития. На основании все более устойчивого экономического роста регионов обосновывается возможность выравнивания уровней экономического развития.

Ключевые слова: производственная инфраструктура; региональное развитие; выравнивание уровней регионального развития; региональный экономический рост

Коды классификатора JEL: P42, P23

В последнее время в российской экономической науке выработалось однозначное восприятие проблем регионального отставания в экономическом развитии – от того, как удастся регионам преодолеть отставание от центра, слишком многое зависит в нашей ближайшей истории [2]. По мере укрепления рыночных отношений и преодоления последствий кризиса переходного периода в основных отраслях экономики, повышается роль инфраструктурного обеспечения как детерминирующего фактора конкурентного развития регионов.

В настоящее время глобализация и конкуренция, достижения научно-технического прогресса и возрастающий характер нестабильности внешней среды вынуждают субъекты хозяйствования обратить особое внимание на условия взаимодействия с инфраструктурными объектами, которые во многом способствуют повышению устойчивости функционирования и поддержанию регионального воспроизводственного процесса. Ранее основными предпосылками успешной деятельности предприятий считались снижение потерь и себестоимости продукции и услуг, масштаб производства, рост производительности труда, контроль и учет.

В современных условиях иерархия детерминантов меняется, и на первый план выходят рыночные факторы: умение руководителей определить закономерность изменения ситуации на рынке и заблаговременно отреагировать на нее, выявление неудовлетворенного спроса и соответствующая реорганизация производства товаров и оказания услуг, создание новой потребности на основе инновационных возможностей, что позволяет опередить конкурентов.

Необходимость совершенствования инфраструктуры конкурентного развития экономики региона обусловлена рядом следующих важнейших обстоятельств.

Во-первых, в начале реформ руководству и, отчасти, ученым присуще было достаточно упрощенное понимание рынка и рыночных отношений как элементарной, простой связи автономных хозяйственных агентов, основанной на купле-продаже материальных благ и услуг и являющейся универсальным и эффективным регулятором социально-экономических процессов. Следствием этого стал ошибочный вывод о возможности отраслей, предприятий и организаций самостоятельно решать все проблемы своего функционирования и развития без опоры на инфраструктурные объекты, которые порой воспринимались как излишние, ухудшающие результаты основной деятельности. К таким объектам стали относить социальную, образовательную, консультационную, научно-техническую, информационную и другие сферы, от которых большинство предприятий и организаций решительно избавились в начале рыночных преобразований.

Во-вторых, недостаточно обоснованной оказалась и расстановка приоритетов в реформировании производственных подсистем регионов. Во главу угла были поставлены важные, но несущие локальный характер, преобразования предприятий на основе разгосударствления, разукрупнения (или слияния), изменения профиля деятельности и т.п., что привело к образованию институциональных разрывов между хозяйствующими субъектами различных форм собственности и инфраструктурой. Это последовательно привело к тому, что хозяйствующие субъекты стали вынуждены выполнять весь комплекс непрофильных инфраструктурных функций.

В-третьих, процессы глобализации и все большей интегрированности российских регионов в мировые хозяйственные процессы, повысили роль факторов конкурентоспособности. В этой связи стираются национальные границы экономики, устраняются препятствия для проникновения на региональные рынки продукции внешних производителей [1].

Предприятия региона оказались перед лицом конкуренции с крупнейшими мировыми товаропроизводителями. В подобных условиях любое производство в регионе не сможет быть конкурентоспособным без развитой и современной инфраструктуры, способной, кроме всего прочего, решать задачи современного научно-технического развития.

Все это поставило задачу фундаментального переосмысления теоретических основ сущности инфраструктуры и ее практического функционирования в Республике Северная Осетия - Алания в целях повышения результативности хозяйственной деятельности.

Основная группа проблем, снижающих эффективность республиканского хозяйства, оказалась связанной даже не с производством, а с обеспечением организации трансферта современных научных достижений от этапа их генерации до конечного продукта. Возникла острая необходимость организации расширенного воспроизводства научно-инновационной инфраструктурной деятельности как целостной и интегрированной подсистемы.

Соответственно, требуется расширение теоретико-методологических подходов к определению сущности понятия «инфраструктура». Уже недостаточным является трактовка инфраструктуры как комплекса производственных и непроизводственных отраслей, обеспечивающих условия воспроизводства: дороги, связь, транспорт, образование, здравоохранение. Целесообразно обобщение их в следующие группы: ресурсный; производственный; технологический (профильный); функциональный; системный.

При этом, общим в рассмотренных методологических подходах к исследованию инфраструктуры региональной экономики является следующее:

- а) экономическое содержание инфраструктуры носит обособленный характер и имеет определенную институциональную и системную разобщенность, как с предприятиями региона, так и с целями региональной экономической политики;
- б) инфраструктуру неприемлемо рассматривать как некоторую «второстепенную» совокупность специализированных предприятий, находящихся на «периферии» регионального производства, имеющей свои узкие интересы и «вынужденной» сотрудничать с предприятиями, обслуживая их;
- в) на региональном уровне взаимодействие инфраструктуры и производственной подсистемы носит эпизодический характер, по мере того, как конкретное предприятие начинает испытывать потребность в научно-техническом, организационном или ином совершенствовании;
- г) инфраструктура, способствующая конкурентному развитию региона, не является целостным объектом исследования экономической теории, а рассматривается с позиций отдельных отраслей и групп объектов и их функций.

Исходя из состояния исследуемой проблемы в экономической теории, логически целесообразно разделить инфраструктуру производственной подсистемы региона на две институционально и функционально обособленные части:

- 1) инфраструктуру обеспечения текущей деятельности (снабжения, производственной, транспортной, сбытовой, энергетической, делопроизводственной и др.). Подобная часть инфраструктуры непосредственно направлена на решение оперативных проблем жизнеобеспечения производства и продвижение продукции на рынок.
- 2) инфраструктуру, способствующую реализации процессов конкурентного развития регионального производства (организационного - совершенствование бизнес-процессов, развития систем управления и т.д.; научно-технического - модернизация основных средств и производств, внедрение новых видов продукции, технологий и т.д.; образовательного - подготовка кадров для всех уровней производства и управления). Данная часть инфраструктуры формирует возможности эффективного стратегического развития регионального производства за счет повышения конкурентоспособности, выхода на новые рынки сбыта, реализации новых возможностей.

Таким образом, под инфраструктурой конкурентного развития регионального производства понимается условно обособленный комплекс хозяйствующих субъектов и некоммерческих учреждений, содействующих осуществлению эффективной экономической политики на современной научно-технической базе, обновлению совокупного потенциала и созданию условий устойчивого конкурентоспособного функционирования в условиях агрессивной динамики внешней среды на основе разработки и применения современных научно-обоснованных методов управления.

Производственные предприятия и организации сферы услуг совместно с инфраструктурой образуют производственную подсистему региона, являются системообразующими элементами воспроизводственного процесса, который, с одной стороны, представляет собой подсистему общественного воспроизводства, а с другой - интегрирует единичные воспроизводственные процессы на уровне отдельных предприятий и инфраструктурных объектов, формируя тем самым условия для эффективного социально-экономического развития региона.

Совершенствование инфраструктуры конкурентного развития предприятий Республики Северной Осетии - Алании предлагается осуществить по следующим основным направлениям: введение инфраструктуры в объект экономической политики; обеспечение адекватного и синхронного развития производств всех видов и форм собственности и инфраструктуры; расширение объектного и функционального состава инфраструктуры региона; использование закономерностей взаимодействия инфраструктуры и предприятий; введение метода оценки показателей развития инфраструктуры производства, позволяющего количественно оценивать ее состояние, создавать систему мониторинга и диагностики применительно к задачам развития предприятий промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг включающей: а) систему показателей оценки развития инфраструктуры региона; б) систему показателей деятельности хозяйствующих субъектов в результате взаимодействия с объектами инфраструктуры.

В условиях научно-технической революции рыночная ситуация значительно усложняется, а конкретный вид потребности на рынке удовлетворяется все более расширяющимся ассортиментом продукции самых различных отраслей. Стремление к снижению себестоимости, ускорению обновления номенклатуры продукции и выводу ее на рынки, приводит предприятия к использованию параллельных процессов на стадиях научно-технических разработок и производства, а также соответствующей интеграции различных видов инфраструктур.

Производственная подсистема Республики Северная Осетия - Алания характеризуется наличием определенных противоречий: с одной стороны наблюдается влияние положительных факторов развития (устойчивый рост объемов производства, увеличение количества предприятий, появление новых видов деятельности); с другой стороны - потенциал промышленности и сельского хозяйства развит недостаточно и используется неравномерно, наблюдаются масштабные «провалы» технологического, научно-технического и финансового характера. В целом воспроизводственный процесс республики отличается неустойчивостью, низкой «инфраструктурной» активностью его участников, консервацией устаревшей системы управления. Производство высокотехнологичных и наукоемких видов продукции и услуг в структуре валового регионального продукта незначительно, повышается степень износа основных фондов, ухудшается технологическая структура инвестиций в основной капитал, деятельность около половины предприятий продолжает оставаться убыточной.

Одной из причин такого положения является, то, что в республике не уделяется должного внимания объектам производственной инфраструктуры, особенно той ее части, которая направлена на сопровождение развития (научно-техническое, экономическое, консультационное, правовое и др.) предприятий всех видов производства.

Как показал анализ, мероприятия, направленные на развитие предприятий и реализованные с привлечением объектов инфраструктуры, обеспечивают значительный эффект. Корреляционный анализ количественной оценки взаимосвязи двух наборов данных (затрат и прироста рентабельности), свидетельствует о том, что за счет инфраструктурных мероприятий наблюдается рост коэффициента детерминации с 0,04% до 41,6%. Расчеты показали, что рост затрат на 1 пункт на развитие предприятия за счет внедрения мероприятий объектами инфраструктуры позволяет получить 3,75 пункта прироста рентабельности.

Анализ состояния инфраструктуры производственной подсистемы РСО-Алания показал, что ее настоящие возможности во многом определяются стартовым уровнем развития экономики советского периода и сложностями перехода к рынку, в результате которого она претерпела существенные изменения, в форме сокращения состава инфраструктурных организаций; изменения функций деятельности инфраструктурных субъектов; образования новых инфраструктурных организаций. Производственные и сервисные предприятия и объекты инфраструктуры оказались разделены между собой, а крайне ограниченный состав инфраструктурных организаций и их функции не позволяют в полной мере решать задачи регионального развития.

Так, в Осетии отсутствуют консалтинговые организации, оказывающие услуги хозяйствующим субъектам для целей их научно-технического развития, финансового, инвестиционного и маркетингового сопровождения, стратегического и антикризисного управления и т.д. Организации, осуществляющие НИОКР для промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг: конструкторские, проектные и проектно-исследовательские, научно-технические подразделения отсутствуют или их число незначительно. В этой связи следует уточнить место и состав инфраструктуры развития предприятий региона, которая состоит из четырех крупных блоков, ее образующих: мотивационного механизма, методов регулирования, субъектов и объектов экономических отношений, рынков. Результат деятельности инфраструктуры конкурентного развития представляет собой наукоемкие товары (нематериальные и материальные) и услуги как особые жизненные блага, функционирующие в процессе обмена и удовлетворяющие потребности производственной подсистемы. В этой связи товары инфраструктуры можно подразделить на две группы: первая – товары в вещественной форме (материальные ценности, которые можно непосредственно ощутить), вторая – товары в невещественной форме, которые представлены в форме интеллектуальных продуктов и услуг. Результатом услуги является полезный эффект, удовлетворяющий общественные и личные потребности. В составе инфраструктуры конкурентного развития следует выделить рынки: интеллектуальной собственности, технологий и ноу-хау; патентов и лицензий; НИОКР; исследований (маркетинговых, социологических и т.д.); информационный; специалистов (ученых, инженеров и т.д.); научного оборудования и инструментария; консультаций (правовых, экономических, управленческих) и т.д.

В этих условиях инфраструктура конкурентного развития региона должна обеспечивать достижение следующих интегративных возможностей функционирования хозяйствующих субъектов и объектов инфраструктуры:

- соединение субъектов, оказывающих услуги предприятиям, в инфраструктурный комплекс, находящийся в тесных интегрированных экономических отношениях с промышленностью, сельским хозяйством и сферой услуг и взаимодействующий с ними в рамках экономической политики;
- эффективное комбинирование и синергетическое умножение экономических потенциалов комплексов – производственного, сервисного и инфраструктурного в едином воспроизводственном процессе;
- формирование устойчивых связей и постоянных форм взаимодействия между производственными предприятиями и объектами инфраструктуры, обладающими более высокой эффективностью и новыми возможностями для снижения транзакционных издержек;
- создание собственных локальных центров экономического роста в региональных производстве и инфраструктуре, специализирующихся на определенных направлениях инновационного прогресса и распространения современных знаний, обеспечивающих устойчивое развитие и конкурентное превосходство в долгосрочной перспективе.

В экономическом региональном пространстве инфраструктуры и производства должны быть выделены собственные локальные центры роста, взаимодействие между которыми даст развитие соответствующих на-

правлений деятельности, отраслей и кластеров. Вся инфраструктура производственной подсистемы региона может быть декомпозирована на инфраструктуру развития отдельных предприятий, формирующей особое инфраструктурное пространство, в котором решаются проблемы социально-экономического функционирования и развития предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Калужнова Н.Я.* Конкурентоспособность регионов в условиях глобализации. М.: ТЕИС, 2004.
2. *Мамедов О.Ю.* Провинция contra Центр. В кн.: *Terra eonomicus*: сборник статей российских и зарубежных экономистов начала XXI века / М.: Наука-Спектр, 2008.

ТЕОРИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОНЦЕПЦИИ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ И ПРИНЦИПЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В РЕГИОНАЛЬНОМ АПК

КИРЬЯКОВ А.Г.

Южный федеральный университет, экономический факультет, к.э.н., доцент, e-mail: ep@econ.rsu.ru

В статье рассматривается механизм трансформации современной экономической системы на основе экономических знаний в изменяющемся секторе АПК. В этой связи анализируются концептуальные черты новой экономики, определяются факторы и условия ее развития. Также исследуется механизм функционирования открытых агропродовольственных систем как институциональной основы реализации концепции «экономики знаний» в региональном АПК.

Ключевые слова: новая экономика, агропродовольственные системы

Коды классификатора JEL: Q16, Q18

В настоящее время в глобальном масштабе идет активное формирование нового типа экономики - экономики, в основе которой лежит процесс увеличения знаний. Р. Кроуфорд называет современное общество «обществом знания». При этом, различая понятия «знание» и «информация», он отмечает: «Знание – это способность применить информацию к конкретному роду деятельности» [9, с. 10]. Общую тенденцию эволюции экономики характеризует академик В. Макаров: «Сначала была экономика, основанная на физическом труде и сельском хозяйстве. Ее сменила индустриальная экономика, базирующаяся на использовании природных ресурсов. На смену последней постепенно приходит экономика, базирующаяся на знаниях» [4, с. 27]. В этой связи необходимо отметить, что функции знаний в современном обществе существенно расширяются.

Термин «экономика, основанная на знаниях» одним из первых использовал Д. Куа, акцентируя внимание на знании как основополагающем элементе современных преобразований [11, с. 73]. В. Иноземцев в отношении современной экономической системы использует термин «экономика знаний», подчеркивая тем самым, что важнейшим производственным фактором становится не информация как набор данных о существующих явлениях и процессах, а знания, представляющие собой информацию, полученную и усвоенную человеком [3, с. 3].

Ключевым проявлением формирования нового типа экономики является создание условий для постоянного воспроизводства знаний и их воплощения в новые высокотехнологичные продукты и услуги. По мнению Р. Фахрутдинова, новая экономика - это экономика знаний, новых информационных технологий, качественных процессов, обеспечивающих лидерство субъекта управления и конкурентоспособность выпускаемых товаров и услуг [8, с. 11]. В свою очередь, И. А. Стрелец отмечает, что новая экономика – это такое влияние высоких технологий на экономическое окружение, которое ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров [7, с. 138].

В ежегодном докладе Президента США Конгрессу за 2001 год представлено более общее определение новой экономики, где она трактуется как получаемые выгоды, ставшие результатом синергической взаимосвязи преимуществ в технологиях, бизнес-практики и экономической политики [10, с. 23]. В данном определении выделен «технический» аспект новой экономики - способность экономики генерировать и использовать новые знания.

Различия в трактовках экономики знаний определяются акцентами, расставляемыми в существующих исследовательских проектах и публикациях. В целом они сводятся к следующим центральным моментам: [5, с. 121]

- знания становятся ключевым фактором роста наряду с капиталом и трудом - концепция знаний как ресурса;
 - производство знаний является наиболее важным и определяющим лицом современной экономики процессом – концепция знаний как продукта;
 - концепция кодифицированного знания;
 - знания базируются на развитии и изменении информационных и коммуникационных технологий - концепция экономики знаний как важнейшего следствия развития информационного общества.
- Знание может выступать и в качестве ресурса (т.е. использоваться для создания новых знаний), и в ка-

честве блага (т.е. предназначаться для конечного потребления). Например, знания, получаемые студентами в институте – образовательные услуги, – могут расцениваться с позиций образовательной структуры как конечное благо, а с позиций обучаемых – это ресурс, который им предстоит использовать в своей будущей деятельности для создания других благ – товаров или услуг.

Также оно имеет признаки как товара (материально овеществленного и способного отчуждаться от производителя, создателя, например, учебники), так и услуги, неотделимой от оказывающего ее субъекта. Знания в качестве образовательной услуги представляют собой целесообразную деятельность субъекта, результатом которой является полезный эффект и удовлетворение потребностей (например, консультирование или репетиторство).

Особенность знаний как услуги заключается в том, что их нельзя обособленно хранить, накапливать вне субъекта, ибо они должны быть потреблены в момент собственного производства и уровень их персонализируется во многом личными качествами субъекта. Эти услуги – результат деятельности живого труда субъектов, их предоставляющих, а потребительная стоимость услуг выражена не в вещественной, а в нематериальной форме.

С другой стороны, знаниям свойственны признаки товара, специфического блага, имеющего способность удовлетворять потребности и производимого с целью обмена, т.е. купли-продажи. Знания как товар в отличие от услуги имеют вещественную форму, отчуждаемы от своего производителя и индифферентны к нему, поскольку их полезные свойства предназначены для потребителя и извлекаются им в процессе потребления после покупки товара. Экономическая форма, в которой выступают знания как товар и/или как услуга, связана с возможностью кодификации знания. Знания выступают в форме товара, если они кодифицированы, т.е. переведены на язык символов – букв, цифр, нот. Так, по мнению Т. Е. Степановой, по степени кодификации выделяются два вида знаний:

- идеи («мягкий» компонент) – знания, которые кодифицированы, запечатлены в определенной форме (письменной, графической) и хранятся на специальных носителях отдельно от человека;
- навыки и умения («текучий» компонент) – знания, которые не могут быть отделены от индивидуума, хранятся в его мозге, включают в себя его интеллект, талант, способности и т.п.

Разница между «мягким» и «текучим» компонентами знаний определяется уровнем кодификации. «Мягкие» компоненты знаний могут быть выражены в конкретной материальной форме. «Текучие» компоненты не формализованы, не выражены в явной форме, не овеществлены и чаще всего находятся в имплицитной (неявной) форме.

Знания, относящиеся к «мягкому» компоненту, следует рассматривать как особый товар со всеми присущими ему свойствами – полезностью и ценностью. Особенность данного товара заключается в его самовоспроизводимости и постоянно возобновляемом характере производства, а также неотчуждаемости в процессе потребления от создателя. Знания, относящиеся к «текучему» компоненту, являются особым рода благами, принадлежащими субъектам, которые могут быть предоставлены другим субъектам (потребителям) только в нематериальной (неовещественной) форме как соответствующие услуги (консультации, тренинги и т.п.).

Грань между знанием как ресурсом и знанием как благом в качестве конечного продукта и услуги не столь очевидна и прозрачна. Практика хозяйствования показывает, что знания, принадлежащие даже одному субъекту, могут трансформироваться из ресурса во благо и наоборот достаточно быстро. Чаще всего это зависит от того, как и в какой форме они используются в каждом конкретном случае [6, с. 28].

Знание, в которое информация трансформируется благодаря образованию как средству, инструменту этого превращения, является самым подвижным ресурсом, источником обогащения общества [2, с.108]. Как отмечают Д. и Дж. Джери, характеризуя современное общество как базирующееся на производстве новых знаний, основанные на знаниях профессиональные группы и группы занятости все более преобладают в рамках классовых структур этого общества [1, с.57].

Эксперты Всемирного банка выделяют четыре базовые основы экономики, основанной на знаниях: [12, с. 9]

- образование и обучение (наличие образованного и профессионально подготовленного населения, способного создавать, распределять и использовать знания);
- динамичная инновационная инфраструктура (ресурсы, обеспечивающие коммуникации, распространение и обработку информации);
- экономические стимулы и институциональный режим (общеекономическая среда, способствующая свободному движению знаний, внедрению информационно-коммуникационных технологий и развитию предпринимательства);
- инновационные системы (сеть исследовательских и «мозговых» центров, университетов, частных фирм и организаций, занимающихся созданием новых знаний, их заимствованием извне и приспособлением к местным нуждам).

При этом, в экономике, основанной на знаниях, движущей силой инновационных процессов являются не только рыночные механизмы, но и целенаправленная государственная политика, в связи с чем государство принимает активное участие в формировании всех элементов инновационной системы, что включает в себя следующие элементы:

- увеличение целевой поддержки исследований, связанных с национальными интересами и приоритетами, с глобальными проблемами, с долгосрочным прогнозированием последствий управленческих решений и внедрения новых технологий;
- расширение содействия научно-техническому развитию и инновационному процессу посредством введения льгот и преференций для частного сектора, инвестирующего в развитие науки и широко использующего инновации;

- стимулирование кооперации между субъектами инновационной деятельности, содействие в формировании партнерских отношений между участниками инновационной сферы;
- развитие институциональных условий и гарантий для эффективного развития научно-технической сферы и инноваций;
- формирование инновационных ориентиров в системе государственных целей, а также поддержание их приоритета по отношению к другим целям;
- включения сферы инновационной деятельности в систему ключевых приоритетов обеспечения национальной безопасности государства.

Наряду с термином “экономика, основанная на знаниях”, в последнее время получили распространение понятия “общество, основанное на знаниях” или “общество знаний”. Так, в документах Всемирного научного форума ему дается следующее определение: «инновационное общество, базирующееся на концепции непрерывного обучения в течение всей жизни».

По мнению авторитетных экспертов, существует принципиальная разница между информационным обществом и обществом, основанным на знаниях. Переход от первого ко второму требует максимально ответственного и тщательного подхода к созданию знаний и их распространению. Главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в производстве инновационной продукции, сколько в ее применении в практической деятельности различных отраслей национальной экономики. В полной мере это относится и к развитию отечественного агропромышленного комплекса.

Развитие современного сельского хозяйства возможно только на основе использования инновационных технологий. В этой связи, важнейшим направлением развития АПК является максимальное использование возможностей его инновационного потенциала. Решение перечисленных выше задач требует серьезного научного обеспечения. Научные исследования, техническую и организационную деятельность отраслевых технологических институтов необходимо сосредоточить на разработке и участии в следующих работах:

- разработка программы НИОКР по созданию современного оборудования по «прорывным», приоритетным и критическим технологиям;
- разработка системы НИОКР, обеспечивающей широкое привлечение отраслевых институтов Россельхозакадемии и ее структур, Российской академии наук, вузов, специализированных конструкторских подразделений и машиностроительных заводов, а также кредитно-финансовых учреждений;
- разработка исходных требований на создание нового оборудования, вытекающих из выполненных фундаментальных исследований;
- централизованное хранение разработанной техдокументации, ее дальнейшее использование и рекомендации по модернизации;
- проведение экспертных оценок НИОКР;
- организация и проведение конкурсов на выполнение НИОКР.

В современных условиях необходимо, прежде всего, ускорить освоение научных достижений в АПК, так как использование научной и наукоемкой продукции способствует повышению результативности производства, производительности труда и эффективности функционирования агропромышленных и обслуживающих предприятий. Сегодня, как никогда раньше, нашему сельскому хозяйству нужна помощь науки. Именно перспективные и наукоемкие технологии в существенной мере помогут повысить конкурентоспособность отечественного сельского хозяйства и обеспечить его достойный рейтинг на мировом аграрном рынке.

Важнейшим условием их диффузии является наличие системы освоения научных достижений в АПК, которая должна включать совокупность организаций, обеспечивающих при своем взаимодействии получение новых знаний, их адаптацию к местным условиям и масштабное освоение в агропромышленном производстве с целью повышения его эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Джери Д. и Дж. Большой толковый социологический словарь. М., 1999. Т. 2. С. 57.
2. Зборовский Г. Е., Шуклина Е. А. Образование как ресурс информационного общества // Социологические исследования. 2007, № 6. С. 108.
3. Иноземцев В. Парадоксы постиндустриальной экономики // Мировая экономика и международные отношения. 2000, № 3. С. 3.
4. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Экономическая наука современной России. 2003, № 1. С. 27.
5. Миндели Л. Э., Липия Л. К. Концептуальные аспекты формирования экономики знаний // Проблемы прогнозирования. 2007, № 3. С. 121.
6. Степанова Т. Е. Проблемы ценообразования на рынке образовательных услуг // Российское предпринимательство. 2004, № 3. С. 28.
7. Стрелец И. А. Новая экономика и информационные технологии. М., 2003. С. 138.
8. Фатхутдинов Р. Как повысить конкурентоспособность России // Поиск. 2004, февраль. С. 11.
9. Crawford R. In the Era of Human Capital: The Emergence of Talent, Intelligence, and Knowledge as the Worldwide Economic Force and What It Means to Managers and Investors. N.Y.: Harper Business, 1991. P. 10.
10. Economic Report of the President 2001. Wash., 2001. Chapter 1. P. 23.
11. Quah D. T. Growth and Wealth Creation in the Weightless Knowledge-Based Economy // Economic Papers. 1998, October. P. 73.
12. The Knowledge-Based Economy. Paris, 1996. P. 9.

КОНЦЕПЦИЯ ИМИДЖА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ С ПОЗИЦИИ СООТНОШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ

КАРПУШКО Е.Н., БОГОМОЛОВА И.В.

Волгоградский кооперативный институт Российского университета кооперации,
400002, Волгоград, ул.Новосибирская, 76
Волгоградский кооперативный институт Российского университета кооперации, профессор,
e-mail: Bogomolova@volgadmin.ru

В данной статье изложена концепция формирования имиджа Волгоградской области с позиции соотношения инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков. В рамках проведенного исследования были проанализированы инвестиционные преимущества Волгоградской области в сравнении с потенциальными регионами-конкурентами, а также изучены инвестиционные риски области и регионов-конкурентов. Результатом изложенного в статье исследования стало формулирование Главной стратегической цели Волгоградской области, которая должна явиться базисной основой для становления и дальнейшего укрепления позитивного имиджа Волгоградской области.

Ключевые слова: имидж региона; Волгоградская область; инвестиционная привлекательность

Коды классификатора JEL: Н 54, О 16

Имидж региона представляет собой совокупность представлений об особенностях региона, сформированных как вследствие личного опыта (в результате проживания на его территории или визитов в город), так и опосредованно (со слов жителей региона или туристов, посещавших его, из материалов СМИ). Имидж региона – это разноплановый, эмоционально-окрашенный, отчасти искусственно создаваемый его образ, который складывается в сознании людей. Для развития региона важен имидж в следующих аудиториях (соответственно, эти аудитории и будут целевыми группами коммуникативного воздействия):

Имидж региона формируется и поддерживается на нескольких уровнях: на местном (локальном) уровне, на федеральном и международном уровнях. Маркетинговые и PR – мероприятия на каждом из этих уровней преследуют свои цели и предполагают применение различных инструментов, выбор которых обусловлен существующей спецификой восприятия имиджа на том или ином уровне.

Имидж Волгоградской области в перспективе должен представлять собой многогранный образ, складывающийся из нескольких основных направлений:

- Промышленный регион.
- Регион с богатой культурно-исторической традицией, с развитой туристической инфраструктурой.
- Транспортный узел (Волга, Дон, мост через Волгу, мультимодальный терминал, международный аэропорт, Волго-Донской судоходный канал).
- Регион высокой инновационной деятельности, в том числе центр вузовского образования.
- Родина спортивных достижений.

Концепция имиджа Волгоградской области опирается на стратегию повышения инвестиционной привлекательности региона. Основой стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона является конкурентный анализ сильных и слабых сторон Волгоградской области, предполагающий отбор наиболее вероятных конкурентов по ключевым направлениям развития экономики Волгоградской области.

В качестве потенциальных конкурентов Волгоградской области выделяются регионы со следующими характеристиками:

- Соседние регионы, обладающие сходными географическими и ресурсными преимуществами (Астраханская область, Саратовская область, Ростовская область, Краснодарский край, Ставропольский край, Воронежская область).
- Регионы, демонстрирующие наибольшие успехи в привлечении инвестиций и формировании привлекательного имиджа (Нижегородская область, Самарская область).
- Регионы, которые являются конкурентами области в ключевых отраслях экономики и промышленности (Воронежская область, Краснодарский край, Ростовская область, Ставропольский край, Саратовская область, Нижегородская область, Самарская область).

Таким образом, в стратегии повышения инвестиционной привлекательности региона целесообразно проанализировать следующих конкурентов: Воронежскую область, Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханскую область, Ростовскую область, Нижегородскую область, Самарскую область, Саратовскую область.

Набор факторов, влияющих на принятие решения об инвестировании, различается в зависимости от отраслевой принадлежности инвестора (и других характеристик инвестора), однако, существуют характеристики, служащие индикатором инвестиционной привлекательности региона для всех типов и групп инвесторов.

В частности к таким факторам можно отнести такие конкурентные преимущества региона, как:

- Выгодное экономико-географическое положение: означает наличие значительного потенциала для развития, которым не обладают регионы-конкуренты, проявляющегося в пересечении на территории региона международных транспортных коридоров. В связи с усилением экономической мощи азиатских государств данное обстоятельство может оказать решающее значение в дальнейшем положении Волгоградской области как крупнейшего на юге России транспортного узла.

В настоящее время через территорию Волгоградской области осуществляются основные международные и межрегиональные транспортно-экономические связи России в направлении Центр-Юг [2, с. 35-37]. По данным Евразийского транспортного союза, практически все формирующиеся на территории России международные и внутренние транспортные коридоры имеют промежуточным пунктом Волгоградский транспортный узел. Здесь сходятся водный, железнодорожный, автомобильный и воздушный пути (рисунок 1).



Рис. 1. Волгоград – центр пересечения автодорог Юга России

Источник: по материалам Евразийского транспортного союза

Волгоград Волго-Донским судоходным каналом связан с Азово-Черноморским и Средиземноморским бассейнами, р. Волгой и Волго-Балтийским водным путем с Каспийским и Балтийским морями.

Из Волгограда как железнодорожного узла уходят ветки на Санкт-Петербург и Урал в северном направлении, на Новороссийск, Астрахань и Баку в южном. Волгоград имеет международный аэропорт.

Благоприятное экономико-географическое положение региона в зоне международных транспортных евроазиатских и панъевропейских коридоров, где развито машиностроение, в т.ч. транспортное, нефтяная и химическая промышленность, сельское хозяйство, а также близость к европейским и мировым рынкам, способно обеспечить внутренние, межрегиональные, внешнеторговые и транзитные связи в условиях глобализации мировой экономики и интеграции в нее экономики Российской Федерации.

Деловая инфраструктура

В Волгоградской области наблюдается быстрый рост и развитие данного рынка торговых площадей, чему благоприятствует ряд факторов, таких как растущий уровень доходов населения и изменение потребительских предпочтений в пользу известных брендов, представленных исключительно в современных торговых форматах. Также росту рынка торговых площадей в Волгоградской области способствует высокая доходность и быстрая окупаемость реализуемых бизнес-проектов.

Рынок недвижимости Волгоградской области также демонстрирует динамичное развитие, как в отношении жилой, так и офисной недвижимости. При этом рост рынка жилой недвижимости связан с увеличением потребности жителей города, достигших успехов в карьере и бизнесе в качественном улучшении жилищных условий, ростом числа мигрантов с территорий северных регионов РФ, увеличением количества служащих крупных российских и зарубежных фирм и компаний, имеющих свои представительства в Южном Федеральном округе.

Потребительский потенциал

Волгоградская область – один из лидеров среди анализируемых регионов-конкурентов по покупательной емкости доходов населения. При этом динамика роста доходов позволяет говорить об опережающем росте именно на территории Волгоградской области. Следовательно, при сохранении текущей тенденции возможна ликвидация намеченного разрыва между Волгоградской областью и регионами Центра РФ и Поволжского региона.

Эту же тенденцию подтверждает и численность населения с доходами ниже прожиточного минимума – по данному показателю среди регионов-конкурентов Волгоградская область – безусловный лидер (имеет минимальное количество населения с доходами ниже прожиточного минимума). При этом необходимо отметить, что в 2000 г. Волгоградская область уступала Астраханской, Ростовской и Самарской областям, то есть очевидна положительная динамика в повышении доходов населения.

Анализ соотношения величины прожиточного минимума в рассматриваемых регионах и доходов населения показывает, что Волгоградская область имеет наилучшие показатели среди регионов-конкурентов.

Природные ресурсы

Волгоградская область богата природными ресурсами – не только для продажи на экспорт, но и для совместных с иностранным инвестором разработок. В качестве наиболее перспективного направления развития новых производств, основанного на использовании имеющегося природного потенциала, является развитие промышленности строительных материалов, поскольку именно здесь сосредоточены ключевые природно-ресурсные конкурентные преимущества.

Научно-технический и образовательный потенциал

Волгоградская область сохраняет высокий научно-технический и образовательный потенциал, о чем свидетельствуют следующие тенденции:

- а) На территории Волгоградской области сосредоточено большое количество научных организаций, отделов Южного научного центра РАН, научно-исследовательских, проектно-конструкторских организаций и лабораторий, научных и инновационных центров.
- б) Продолжается рост численности работников, занятых исследованиями и разработками.
- в) По числу занятых лиц с высшим образованием Волгоградская область, наряду с Ростовской, – лидер среди регионов-конкурентов.
- г) Волгоградская область относится к регионам с достаточно высоким уровнем проникновения информационно-коммуникативных технологий.
- д) Увеличиваются общие затраты на научные исследования и разработки.
- е) В течение последних лет неуклонно растет численность сотрудников с учеными степенями и званиями;
- ж) На территории области расположено значительное количество предприятий, научных и конструкторских организаций оборонного комплекса области, позволяющих использовать технологии двойного назначения для увеличения производства продукции гражданского и оборонного назначения, и осваивать новые конкурентоспособные высокотехнологичные виды продукции, повысить занятость населения [1].
- з) Растет количество разработанных инвестиционных проектов на предприятиях оборонной промышленности, которые создают основу, при установлении благоприятного инвестиционного климата, для привлечения внешних инвестиций в оборонный комплекс [1].

Трудовые ресурсы

Волгоградская область – в числе лидеров среди регионов-конкурентов по уровню образования населения. Анализ рабочей силы на территории Волгоградской области позволяет сделать вывод о наличии достаточно устойчивой и конкурентоспособной системы подготовки рабочих кадров.

В структуре занятого населения по уровню образования в Волгоградской области преобладают лица со средним профессиональным образованием и высшим образованием. По данным показателям Волгоградская область – в числе лидеров среди регионов-конкурентов (по числу занятых лиц с высшим образованием Волгоградская область, наряду с Ростовской, – лидер среди регионов-конкурентов). В Волгоградской области наблюдается неуклонный рост численности студентов высших учебных заведений. По показателю стоимости рабочей силы Волгоградская область находится на 5 месте среди анализируемых регионов-конкурентов. Такое положение обеспечивает нейтральную позицию региона по отношению к затратам работодателей на оплату труда и обеспечивает приемлемый уровень жизни самим наемным работникам.

Общая деловая конъюнктура, предпринимательская среда

Анализ динамики среднедушевого ВРП позволяет сделать вывод о более высоком уровне экономического развития Волгоградской области, чем основная масса регионов-конкурентов. По данному показателю Волгоградская область уступает лишь Нижегородской и Самарской областям.

Интернационализация, внешняя торговля

По показателю внешней торговли Волгоградская область – в числе лидеров среди регионов-конкурентов. При этом объемы торговли со странами дальнего зарубежья больше объемов торговли со странами СНГ. Также необходимо отметить превышение объемов импорта над объемами экспорта. Волгоградская область обладает высоким экспортным потенциалом, имеющим устойчивый рост на последующие годы [1].

Следующим этапом анализа формирования концепции имиджа Волгоградской области является мониторинг инвестиционных рисков, характерных для области, в сравнении с ее основными конкурентами.

К ключевым инвестиционным рискам Волгоградской области можно отнести:

Инфраструктурные риски

Недостаточная развитость транспортной инфраструктуры региона (по сравнению даже с ЮФО и Поволжьем), что является одним из важнейших факторов, тормозящих формирование инвестиционной привлекательности.

Современное состояние транспортной инфраструктуры в Волгоградской области по сравнению с регионами-конкурентами выглядит недостаточно привлекательно, поскольку практически по всем показателям она занимает позиции в середине и в конце списка рассматриваемых регионов-конкурентов, лидируя лишь по внутреннему водному транспорту. Это создает определенные сложности для привлечения инвестиций, поскольку любой инвестиционный процесс требует физического перемещения товаров, материалов, человеческих ресурсов.

Чрезвычайно медленное растет плотность автомобильных дорог на территории региона. В частности, негативные явления отражает динамика значений коэффициента плотности автомобильных дорог (коэффициент Энгеля), характеризующего степень развития транспортной инфраструктуры, и определяющегося как отношение плотности автодорог к корню квадратному от плотности населения. В Волгоградской области данный коэффициент имеет тенденцию к снижению, что в условиях снижения численности населения носит негативный характер.

Протяженность автомобильных дорог с твердым покрытием общего пользования на территории Волгоградской области также увеличивается достаточно медленно.

Исследование объемов перевозки грузов различными видами транспорта показывает, что по всем видам, кроме автомобильного транспорта, наблюдается уменьшение объемов перевозки. Данные по перевозке грузов автомобильным транспортом указывают на то, что Волгоградская область находится в числе аутсайдеров, по параметру «объем перевозок» (млн. т.) не уступая лишь Астраханской области, по грузообороту (млн. тонно-километров) – лишь Астраханской и Воронежской областям. По перевозке пассажиров железнодорожным

транспортом, автобусами общего пользования Волгоградская область также находится в числе аутсайдеров. Также необходимо отметить неудовлетворительное состояние международного аэропорта, ограничивающее рост объёмов перевозок воздушным транспортом.

Деловая инфраструктура Волгоградской области характеризуется недостаточной развитостью и дефицитом площадей. Так по объёму современных торговых площадей на тысячу жителей Волгоград отстает от всех российских городов-миллионников. Рынок офисной недвижимости также ещё недостаточно развит, наблюдается дефицит офисных помещений. Большая часть рынка офисных помещений в Волгограде как крупнейшем центре деловой жизни региона принадлежит старым зданиям бывших НИИ (Научный городок, Институт «Волгоградгражданпроект»), административным корпусам заводов (ВЗТДиН, ВГТЗ, «Волгоградский инструментальный завод») и госучреждений, гостиницам («Турист»). Все эти площади, по существующей классификации недвижимости, относятся к C-, D-классам. Офисов самого высочайшего, элитного класса А, по мнению экспертов, в регионе в настоящее время нет.

Волгоградская область также значительно отстаёт от регионов-конкурентов как по объёму гостиничного комплекса, так и по качеству гостиничных услуг.

Анализ распределения числа гостиничных предприятий на территории анализируемых регионов позволяет сделать вывод о значительном отставании Волгоградской области в данном направлении. Так, обладая значительным туристическим, рекреационным и деловым потенциалом, формируемым уникальностью природных ресурсов, историческим и культурным наследием, а также развитой промышленностью, Волгоградская область находится лишь на 6 месте. По числу предприятий, занимающихся операциями с недвижимостью – на 7 месте, уступая лидерам – Краснодарскому краю и Самарской области в несколько раз. Основной гостиничный фонд областного центра составляют гостиницы советской постройки, предлагающие достаточно низкое качество услуг. В других населенных пунктах области ситуация складывается аналогично.

Динамика ввода в действие жилых домов в области недостаточна: Волгоградская область опережает лишь Самарскую область, которая, однако, обеспечена жилыми помещениями лучше. Анализ показателей благоустройства жилищного фонда позволяет сделать вывод о значительном отставании Волгоградской области в сфере оборудования жилых помещений водопроводом, газом, горячим водоснабжением и напольными электроплитами. Данный факт сказывается на привлекательности региона с точки зрения привлечения дополнительных трудовых ресурсов.

Инженерная инфраструктура в Волгоградской области по многим показателям значительно отстает от регионов-конкурентов. Так по производству электроэнергии, газа и воды Волгоградская область занимает 7 место среди регионов-конкурентов, при этом наблюдается тенденция роста цен производителей на топливно-энергетические ресурсы.

Активность организаций финансового сектора в Волгоградской области также отстает от основных регионов-конкурентов, что создает дополнительные трудности в привлечении капитала на территорию региона.

По количеству финансовых организаций на территории исследуемого субъекта Волгоградская область отстает от таких регионов, как Краснодарский край, Нижегородская, Самарская и Саратовская области, обгоняя лишь Астраханскую область и Ставропольский край.

Анализ количества действующих в регионах местных кредитных организаций позволяет установить недостаточную финансовую активность регионального бизнес-сообщества Волгоградской области в данном направлении, поскольку, за исключением Астраханской области, в остальных субъектах РФ число региональных банков превышает аналогичный показатель на территории Волгоградской области.

По объёму задолженности по кредитам в рублях, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам, Волгоградская область также отстает от основных регионов-конкурентов, занимая лишь 8 место и опережая только Астраханскую область. В разрезе видов экономической деятельности регион значительно уступает по размеру задолженности третичного сектора экономики, что свидетельствует о его недостаточной развитости. В то же время сфера услуг является одной из важнейших инфраструктурных составляющих инвестиционной привлекательности региона.

По стоимости договоров финансового лизинга Волгоградская область значительно уступает практически всем регионам-конкурентам (в 2-10 раз), за исключением Ставропольского края и Астраханской области, где рынок лизинговых услуг практически не развит. Таким образом, данный сегмент финансового рынка нуждается в дальнейшем развитии и поддержке, поскольку лизинг позволяет осуществлять технологическое и техническое переоснащение производства, а также обновление основных фондов на выгодных для лизингополучателей условиях.

Рынок страховых услуг в Волгоградской области нельзя назвать отвечающим всем запросам настоящих и потенциальных инвесторов, так как по объемам страховых премий и страховых взносов Волгоградская область опережает лишь Астраханскую и Саратовскую области, что говорит о недостаточной развитости данного сектора финансовой инфраструктуры региона.

Трудовые ресурсы

В Волгоградской области в последние годы установилась тенденция к увеличению безработицы. При этом по числу учебных заведений Волгоградская область отстает от всех регионов, за исключением Астраханской и Саратовской областей. Большее количество учебных заведений означает усиление конкурентной борьбы между ними и повышение качества образовательного продукта. Система подготовки рабочих кадров, как, впрочем, и на территории других регионов, характеризуется определенным перекосом в сторону подготовки невостребованных специалистов. Имеет место диспропорция между структурой спроса и структурой предложения на рынке труда: в структуре предложения квалифицированные специалисты доминируют над рабочими специальностями, в структуре спроса – наоборот.

Экологическая обстановка

В целом в последние годы в Волгоградской области показатели воздействия на окружающую среду сохраняются на критическом уровне, в частности выросли суммарные выбросы в атмосферу от автомобильного транспорта, почти не изменились выбросы от стационарных источников загрязнения при росте промышленного производства, вырос объем отходов производства и потребления.

По показателю сброса загрязненных сточных вод Волгоградская область находится в наиболее неблагоприятной ситуации, поскольку 100% сбрасываемых вод поступают в природу загрязненными. Ни в одном из анализируемых регионов такой отрицательной ситуации не наблюдается. Также неблагоприятно складывается ситуация с озеленением городских территорий, поскольку по данному показателю Волгоградская область занимает предпоследнее место среди регионов-конкурентов.

В Волгоградской области наблюдается превышение скорости нарушения земель над скоростью их восстановления, что среди регионов-конкурентов можно охарактеризовать как неблагоприятную тенденцию (худшие показатели наблюдаются только в Ростовской области). Кроме того, в последнее время одной из острейших экологических проблем является загрязнение почв атмосферными выбросами предприятий.

Научно-технический потенциал

В целом Волгоградская область по показателям развития научно-технического и инновационного потенциала уступает таким регионам конкурентам, как Самарская, Нижегородская, а также Воронежская области. Но при этом она не отстает от конкурента по другим направлениям анализа инвестиционной привлекательности – Ростовской области, что создает определенный благоприятный фон для инвестирования в регион.

Следует отметить отсутствие в Волгоградской области развитой региональной инновационной системы и инфраструктуры инновационной деятельности. По численности персонала, занятого исследованиями и разработками, Волгоградская область значительно отстает от основных регионов-конкурентов, в связи с этим наблюдается и отставание по числу заявок на выдачу патентов, а также по числу выданных патентов на территории Волгоградской области.

По показателю удельного веса организаций, осуществлявших технологические инновации, Волгоградская область также отстает от таких лидеров, как Нижегородская, Самарская, Воронежская области. Низким остается уровень развития инновационной деятельности в промышленности, что не позволяет многим предприятиям выпускать продукцию, соответствующую международным стандартам [1].

Предпринимательская среда, малое предпринимательство

По развитию малого предпринимательства Волгоградская область значительно отстает от многих регионов-конкурентов. По числу малых предприятий Волгоградская область опережает лишь Ставропольский край, Астраханскую область и Саратовскую область. По показателю оборота малых предприятий ситуация схожая: Волгоградская область значительно отстает от Краснодарского края, Ростовской, Нижегородской, Самарской областей.

Политика и правовая сфера

В области наблюдается политическая нестабильность, приводящая к отсутствию последовательности в реализации программам социально-экономического развития, смене стратегических ориентиров, формальному подходу к содействию предпринимательству, несовершенство нормативно-правовых актов и недостаточность прав местного самоуправления в области привлечения инвестиций, кредитов, промышленной политики, содействия предпринимательству и т.п. Недостаточно развита и нормативно-правовая база регулирования инвестиционной деятельности (в том числе в рамках государственно-частного партнерства).

Внешняя торговля

По показателям экспорта и импорта технологий и услуг технического характера Волгоградская область значительно отстает от Краснодарского края и Самарской области. По количеству организаций с участием иностранного капитала Волгоградская область отстает от Краснодарского, Ставропольского краев, Астраханской, Ростовской, Нижегородской, Самарской областей. То есть, несмотря на более высокие показатели по внешнеторговому обороту, регион отстает по показателям прямого участия иностранных компаний в региональном бизнесе. По объему инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов, регион значительно отстает практически ото всех регионов, за исключением Саратовской области. Кроме того, необходимо отметить отсутствие портфельных инвестиций, несмотря на выпускаемые как предприятиями области, так и регионом и муниципальными образованиями выпуски ценных бумаг.

Потребительский потенциал

Уровень доходов населения остается ниже среднероссийского и среднего по Южному федеральному округу [1].

Абсолютные показатели оборота розничной торговли на душу населения позволяют сделать вывод о том, что Волгоградская область занимает 6 место в анализируемой группе, то есть обладает показателем ниже среднего. При этом ее опережают Краснодарский, Ставропольский край, а также Ростовская, Самарская и Нижегородская области. Это также косвенно еще раз подтверждает факт недостаточной конкурентоспособности региона по его потребительскому потенциалу. В тоже время в 2003 году область занимала 5 место, в 2004 – 5, в 2005 – 5 место. Таким образом, за 2006 год среди анализируемых регионов одна позиция была потеряна, что говорит о возможности возникновения неблагоприятных тенденций в данной области, хотя, с другой стороны, может характеризоваться временными колебаниями оборота.

Таким образом, по совокупности показателей оптовой и розничной торговли, а также иным характеристикам потребительского потенциала позиция Волгоградской области однозначно определяема – в середине анализируемого перечня регионов, что с одной стороны, сохраняет позиции региона в конкурентной борьбе за инвестиции, а с другой стороны, не позволяет однозначно выделиться на фоне ключевых регионов-конкурентов.

Сильная изношенность основных фондов

Высок уровень морального и физического износа основных производственных фондов значительной части градообразующих предприятий.

По показателю балансовой стоимости основных фондов Волгоградская область, хотя и находится в числе регионов-лидеров в РФ, однако, уступает регионам-конкурентам: Краснодарскому краю, Ростовской, Нижегородской, Самарской, Саратовской областям.

Исходя из проведенного анализа инвестиционных преимуществ и инвестиционных рисков Волгоградской области была разработана концепция имиджа области. Следуя ей, главная цель стратегического плана устойчивого развития Волгоградской области должна быть тесно связана с обеспечением улучшения качества жизни в области для всего населения. Все составляющие качества жизни при переходе к устойчивому развитию должны быть сбалансированы, при этом необходимо предусмотреть сохранение ресурсов для будущих поколений волгоградцев. Главный источник достижения цели – повышение конкурентоспособности региона как эколого-социально-экономической системы.

Главная цель стратегического плана устойчивого развития Волгоградской области может быть представлена как: «стабильный рост качества и уровня жизни всех слоев населения Волгоградской области в процессе устойчивого развития региона на основе повышения конкурентоспособности региона как эколого-социально-экономической системы».

Достижение Волгоградской областью в своем устойчивом развитии Главной стратегической цели предполагает разумное использование социального, природного и экономического потенциала территории региона как эколого-социально-экономической системы для удовлетворения потребностей нынешних и будущих поколений. Практическая реализация названной цели позволит сформировать у потенциальных инвесторов устойчивый положительный имидж Волгоградской области, а также повысить ее инвестиционную привлекательность и дать дополнительный толчок ее дальнейшему развитию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нелепов А. Ю. Рыночные инструменты и методы управления товарной политикой промышленных предприятий. Дисс. на соиск... кандидата наук. Волгоград, 2004.
2. Хусаинов Ф. И. Приволжская железная дорога – важный фактор экономического развития региона/ Ф.И. Хусаинов// Вестник транспорта. 2006. №6.

ВЕРТИКАЛЬНО ИНТЕГРИРОВАННЫЕ КОРПОРАЦИИ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ЕРМОЛЕНКО В.В., КУШУ С.О.

Кубанский государственный университет, заведующий кафедрой общего, стратегического и информационного менеджмента, доцент, кандидат технических наук, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 149; Южного института менеджмента, преподаватель кафедры экономики, 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216

Условия развития региональных систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость использования возможностей вертикально интегрированных корпораций.

Ключевые слова: регион; развитие; вертикально интегрированная корпорация

Коды классификатора JEL: R28

В системе современной корпорации последовательно кристаллизуется ядро капиталов, функциональное содержание и структура которого детерминируют основные параметры хозяйственного процесса, вектор, стратегическую эффективность и устойчивость эволюции экономической системы. При этом человеческий капитал современной корпорации воплощает как потенциал интеллектуальной подготовки необходимых управленческих решений, так и бремя социальной ответственности за их адекватность объективным условиям и потребностям дальнейшего развития системы корпоративных отношений. Данное обстоятельство дополнительно актуализирует разработку научной проблемы места и роли корпоративных структур в развитии региональных экономических систем современной России.

Рыночные преобразования и интеграция России в состав мирового хозяйства обусловили становление и динамичное развитие корпоративного сектора, обеспечивающего решающий вклад в основные макро- экономические параметры эволюционного процесса национальной экономики. В свою очередь, именно вертикально интегрированные корпорации доминируют как на макро-, так и на мезо- уровне организации хозяйственных отношений, определяя характер, динамику и эффективность развития региональных систем страны. Такое доминирование во многом объективно обусловлено природой экономики России, масштабы пространства которой детерминируют развитие мощной вертикали политической и экономической власти.

Во многих динамично развивающихся регионах-субъектах РФ несколько вертикально интегрированных корпораций играют определяющую роль в развитии региональной системы, формируя ядро эволюционного процесса, контролируя движение капитала и социальные коммуникации в административных границах территории. При этом вертикаль корпоративной экономической власти, так или иначе, взаимодействует с регио-

нальной составляющей вертикали государственной власти, оказывает мощное воздействие на региональные рынки, инвестиционный процесс, занятость и другие аспекты территориального хозяйства [2].

Тем не менее, ситуация далеко не однозначна, поскольку мощные интегрированные корпоративные структуры отличаются не только сложностью организации хозяйственного процесса и сферы управления, но и формированием массы рисков и угроз, реализация которых обуславливает возникновение кризисной ситуации в системе региона. Так, существенный спад транзита нефти по трубам Каспийского трубопроводного консорциума (КТК) обусловил не только значительное снижение налоговых поступлений в региональный бюджет Краснодарского края, но и потерю значительного количества рабочих мест. Необходимо реально оценивать вклад вертикально интегрированных корпораций в результаты развития территории, отделяя позитивные тенденции от негативных тенденций и стимулируя рост указанного вклада.

Отметим, что оценка вклада вертикально интегрированных корпораций в результаты развития региона во многом детерминирована характером соответствующей территориальной экономической системы. Два объективных обстоятельства - позиция региональной системы между макро- и микро- уровнями организации хозяйственных отношений и ее взаимосвязь с нижним звеном вертикали государственной власти – обуславливают следующие специфические характеристики региональной системы:

- исходным пунктом региональной системы выступает постоянное население территории, обладающее совокупностью жизненных потребностей и созидательным потенциалом человеческого фактора хозяйственного процесса;
- в основании системного качества региональных отношений лежит взаимодействие воспроизводственного процесса, функционирующего в пространстве региона, и соответствующего звена вертикали государственной власти;
- социально-экономическое содержание региональной системы воплощено в ее административной форме, причем последняя играет важную роль и способна воздействовать на траекторию и результаты процесса развития региональной системы.

Любая экономическая система функционирует и прогрессирует на основе внутренней сбалансированности и эффективного воспроизводства ресурсных возможностей своих элементов. Выделим основные факторы, определяющие процесс взаимодействия региональной экономической системы и вертикально интегрированных корпораций.

А. Размеры регионального хозяйственного пространства. Для масштабных и разветвленных вертикально интегрированных корпораций наиболее перспективно взаимодействие с теми региональными системами, которые обладают значительным хозяйственным пространством.

Б. Наполнение хозяйственного пространства региона ресурсами и факторами производства. Само по себе хозяйственное пространство – лишь абстрактная территория протекания воспроизводственного процесса, эффективность которого зависит от имеющихся ресурсов и факторов.

А. Киргуев справедливо отмечает значение угрозы поляризации ресурсного обеспечения региональных экономических систем для целостности хозяйственного пространства современной России. Некоторые регионы на севере и востоке страны обладают огромным ресурсным богатством, но их хозяйственные комплексы локализованы в нескольких компактных центрах, в то время как остальная территория остается практически неразработанной – формальное присвоение не дополняется фактическим освоением. Напротив, социально-экономическое развитие целого ряда регионов-субъектов Юга России ограничено скудностью имеющейся ресурсной базы [2]. При этом вертикально интегрированные корпорации своей деятельностью обеспечивают не только закрепление, но и расширенное воспроизводство поляризации ресурсного обеспечения региональных экономических систем, развивая монополизацию хозяйственного пространства.

В. Уровень развития функционирующих в региональной экономической системе факторов производства, их принадлежность к определенному технологическому укладу. Здесь действует принцип однородности. Вертикально интегрированные корпорации, ориентирующиеся на добычу и первичную переработку сырья и энергоресурсов, тяготеют к региональным экономическим системам, принадлежащим к индустриальному укладу; напротив, аналогичные корпоративные структуры, ориентирующиеся на развитие «высоких» технологий, тяготеют к региональным системам «постиндустриального» характера.

Д. Искусственная сегментация хозяйственного пространства региона, то есть создание административных или экономических барьеров, препятствующих внешним потокам капитала, труда и знаний. Такие барьеры зачастую возникают на основе совместных усилий региональных властей и вертикально интегрированных корпораций, стремящихся обустроить выгодную для них нишу в хозяйственном пространстве региона [6].

М. Шарапов отмечает, что потребности расширения финансового пространства за пределы отдельно взятого регионального комплекса диктуют необходимость создания качественно новых возможностей комбинирования имеющихся у регионов ресурсов. Масштабные проекты модернизации хозяйственных комплексов регионов-субъектов РФ требуют концентрации финансово-инвестиционных ресурсов на важнейших направлениях.

Федеральные округа формально созданы, но задача экономической интеграции не решена. Задача преодоления финансовой недееспособности многих субъектов РФ может быть решена при условии снятия барьеров между региональными рынками, препятствующих свободному и эффективному движению капиталов, товаров, рабочей силы [7].

Способ воздействия вертикально интегрированных корпораций на экономическую систему региона определяется тем, что корпоративные структуры на всех уровнях организации хозяйства обладают уникальными возможностями формирования и развития финансового рынка, а также эффективного привлечения инвестиций в силу раздвоенности корпоративного капитала на действительный и фиктивный капитал, а наличие мощной вертикали экономической власти позволяет указанным структурам в короткие сроки мобилизовать значительные финансово-инвестиционные ресурсы и направлять их на развитие [1].

Однако условия глобального финансового кризиса обеспечивают своеобразную трансформацию указан-

ных возможностей вертикально интегрированных корпораций, превращая их созидательный потенциал в разрушительную для региональной системы силу. «Кормилец» региона в одночасье становится воплощением совокупности социально-экономических бедствий.

Сама возможность такой трансформации предается забвению в условиях экономического роста. Прогнозируя ее, необходимо учитывать следующие специфические характеристики вертикально интегрированных корпораций:

- доминирующие позиции в экономике развитых стран мира (в современной России вертикально интегрированные корпорации формируют около 2/3 ВВП и обеспечивают более 50% рабочих мест);
- наличие мощной многоуровневой вертикали экономической власти, позволяющей концентрировать капитал и ресурсы на важнейших направлениях деятельности и обеспечивать управление собственным развитием;
- обладание масштабным потенциалом интеграционного взаимодействия;
- обладание значительной экономической инерцией, которая в кризисной ситуации обуславливает масштабы потерь всех контрагентов вертикально интегрированных корпораций [3].

Определяя функциональные возможности взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций, необходимо исходить из принципа двоякой обусловленности данных возможностей:

- природой субъектов взаимодействия;
- их позициями в социально-экономической системе современной России.

При этом необходимо учитывать следующие обстоятельства:

- наличие родственных по своей природе вертикали экономической власти у вертикально интегрированных корпораций и соответствующего мезо- уровню звена вертикали государственной власти в региональной системе [4];
- взаимосвязь между потребностями инвестиционного обеспечения развития данных корпораций и потребностями развития финансового рынка региона;
- взаимосвязь между возвышением потребностей постоянного населения региона и эволюцией воспроизводственных процессов функционирующих на его территории вертикально интегрированных корпораций;
- результирующий синергетический эффект от комбинирования и переплетения ресурсных баз, элементов функционирующего капитала и звеньев инфраструктуры участников данного взаимодействия [5].

Обобщая приведенные выше положения, можно следующим образом раскрыть функциональный потенциал взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций:

- формирование мощной интегральной вертикали экономической власти и стратегического управления в пространстве региона (данная возможность представляет собой наиболее важный элемент интересующего нас функционального потенциала взаимодействия системы региона и вертикально интегрированных корпораций);
- расширение горизонта и создание новых возможностей стратегического планирования финансово-инвестиционного процесса в регионе;
- извлечение масштабного синергетического эффекта интеграционного взаимодействия указанных системных субъектов;
- обеспечение системного качества взаимодействия производственных процессов на территории региона.

Выделим следующие аспекты функционального взаимодействия региональной экономической системы и вертикально интегрированных корпораций. В объектной структуре вертикально интегрированной корпорации необходимо разграничивать:

- реальный компонент, представленный человеческим, природно-ресурсным и технологическим факторами хозяйственного процесса корпорации;
- виртуальный компонент, представленный организационным, институциональным и информационным факторами хозяйственного процесса корпорации.

Природа вертикально интегрированной корпорации обуславливает доминирование в ее объектной структуре виртуального компонента, обладающего огромными возможностями роста. Однако в условиях финансового кризиса данный компонент быстро сворачивается, что обуславливает дополнительные угрозы для системы региона. Вертикаль экономической власти корпорации и собственность на применяемый ей капитал получают субъектное воплощение в персонифицированной интегрированной форме – особом субъекте, доминирующем над всеми частными субъектными формами, представляющими внутреннюю структуру системы корпорации:

- собственниками долей фиктивного капитала;
- представителями технотружества;
- исполнительским персоналом.

Существование системы корпорации в качестве интегрального субъекта обеспечивает ее саморазвитие и способность адаптироваться к изменениям внешней среды. При этом конфигурация и структура 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, особенно в системе вертикально интегрированной корпорации.

Синергетический эффект взаимодействия региональной экономической системы и тех вертикально интегрированных корпораций, которые последовательно ориентированы на базис «высоких технологий», наиболее значителен в том случае, когда во внутренней среде обоих участников указанного взаимодействия интенсивно формируется и накапливается человеческий капитал.

Капитализация любого элемента социально-экономической системы превращает его в обыкновенный фактор производства новой стоимости и извлечения дохода. При этом все избыточные свойства отделяются, выводятся «за скобки», оставляя лишь то, что востребовано воспроизводством самодвижущейся стоимости. Человеческий капитал – не исключение.

Вместе с тем, видовые отличия человеческого капитала обусловлены тем, что в данном случае к фактору производства стоимости сводится не элемент объектной структуры общественных отношений (земля, ресурсы недр, продукты труда и т.п.), а сам живой субъект этих отношений. Исходя из указанного обстоятельства, к видовым отличиям человеческого капитала следует отнести:

- капитализацию личностных сил человека без отчуждения их от самого носителя – человеческого капитала встраивается в воспроизводственный процесс вместе с его обладателем и под его контролем;
- субъектный характер человеческого капитала, его «интегрированность» в органическую систему личностного потенциала индивида; все, что отчуждено от такой системы и существует как продукт деятельности, должно быть отнесено к другим разновидностям капитала;
- созидательную, креативную ориентацию человеческого капитала, способного творчески преобразовать любые элементы общественного воспроизводственного процесса, с которыми он взаимодействует;
- взаимосвязь человеческого капитала с другими формами проявления личностного потенциала.

При этом не следует смешивать накопление человеческого капитала в системе региона или в системе вертикально интегрированной корпорации с обычным накоплением квалифицированной рабочей силы.

Собственник человеческого капитала как обладатель комплекса уникальных созидательных способностей есть рыночный монополист, претендующий не на равновеликую долю прибыли, а на извлечение монопольной ренты. Он отличается от носителя рабочей силы тем, что может быть квалифицирован как полноценный собственник предлагаемого к партнерскому участию человеческого капитала.

В самом деле, в политико-экономическом отношении собственность на рабочую силу выступает иррациональным выражением того факта, что субъект не имеет необходимых ему для обеспечения своей материальной жизни средств производства, а значит, вынужден отделять от себя живую силу своей личности и обменивать ее на эквивалент обеспечения своей материальной жизни. Отсутствие необходимых средств производства вынуждает субъекта самого себя превращать в применяемое другими средство производства.

Обретая человеческий капитал, субъект переходит в новую плоскость своего бытия – теперь он обладает мощным средством производства своей материальной жизни и не нуждается в отчуждении тех или иных сил личности за какой-то денежный эквивалент. Напротив, как собственник самого креативного фактора общественного производства, он способен создавать качественно новые возможности и владеет ключом к формированию принципиально новых производственных комбинаций, добиваясь при этом оптимального эффекта от применения своего человеческого капитала.

Человеческий капитал обладает такой же, как и все остальные виды капитала, способностью быть самовозрастающей стоимостью. Но он один обладает специфической характеристикой внутренне преобразовывать все элементы воспроизводственного процесса, находить принципиально новые эффективные комбинации данных элементов, извлекать синергетический эффект от их соединения и переплетения.

Сущность человеческого капитала состоит в его способности обеспечивать всеобщее обновление элементов самодвижущейся стоимости и их синергию. Поэтому человеческий капитал как массовое, социальное явление имманентен инновационному типу воспроизводства, нуждающемуся в таком всеобщем обновлении и синергии. Не случайно ведущие экономисты России все чаще обращаются к задаче формирования человеческого капитала в поисках инструментов, способных изменить стратегическую ориентацию развития национальной экономики на извлечение сырьевой ренты [3].

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 ведущую роль играет человеческий капитал, поскольку именно он открывает возможности для применения материально-вещественного и финансового капитала.

Вместе с этим, изменяется и расстановка сил среди собственников различных форм капитала. Сегодня претензии собственников финансового капитала на особое положение в различных экономических системах выглядят, мягко говоря, рудиментарными. Если неумеренные амбиции финансового капитала приводят региональную систему к кризисной ситуации, то выход из такой ситуации – задача для носителей человеческого, креативного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дейнега В.Н. Воспроизводство собственности в системе корпоративных отношений. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2004.
2. Киргуев А.Т. Социально-экономическая политика субъекта Российской Федерации в условиях дезинтеграции хозяйственного пространства. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2006.
3. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
4. Попов Р.А. Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
5. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. – Ростов н/Д.: ЮФУ, 2008.
6. Рисин И.Е. Региональная социально-экономическая политика: содержание и механизмы реализации. – Воронеж: Изд-во ВГУ, 2006.
7. Шарапов М.В. Функциональное содержание отношений, факторы формирования и стратегии развития финансового рынка макрорегиона. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2006.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ СИСТЕМ РЕГИОНАЛЬНОГО И СУБРЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ

ИЛЮЩЕНКО Т.М., ЭСТРИК Н.В., ФРАНЦ Е.В.

Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216;
Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216;
Южный институт менеджмента, преподаватель кафедры экономики 350040, Краснодар, ул. Ставропольская, 216;

Условия развития региональных субрегиональных систем, существующих в пространстве Южного макрорегиона России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов развития.

Ключевые слова: регион; развитие; субрегион

Коды классификатора JEL: R 28

Мезо- уровень организации социально-экономических отношений характеризуется высоким потенциалом дифференциации, интеграционного взаимодействия, динамичной сменой форм. Данное обстоятельство имеет отношение к «классическим» регионам-субъектам современной России, макро- региональным образованиям и возникающим в региональном пространстве системам субрегионального уровня.

В региональной экономике огромное значение имеют позиция, способ пространственной организации и конфигурация исследуемой системы [1, с.109]. Позиция региональной системы между макро- и микро- уровнями организации хозяйственных отношений, обладание внешней административной формой и тесная взаимосвязь с нижним звеном вертикали государственной власти обуславливают следующие специфические характеристики данной системы:

- исходным пунктом региональной системы выступает постоянное население территории, обладающее совокупностью жизненных потребностей и созидательным потенциалом человеческого фактора хозяйственного процесса;
- в основании системного качества региональных отношений лежит взаимодействие воспроизводственного процесса, локализованного в пространстве региона, и соответствующего звена вертикали государственной власти;
- социально-экономическое содержание региональной системы воплощено в ее административной форме (субъекта РФ).

Состав функций и способ структурной организации региональной системы изменчивы и определяются достигнутым уровнем развития пространственной организации России. В последние годы среди функций региональной системы утвердился функция обеспечения устойчивого развития территории. При этом под устойчивым развитием мы понимаем определенную интегральную (обобщающую) характеристику эволюционного процесса. Выделим следующие конституирующие признаки устойчивого развития:

- воспроизводство системного качества взаимодействия всех элементов, участвующих в эволюционном процессе;
- непрерывность эволюционного процесса, отсутствие в нем разрывов между фазами или остановок;
- защищенность эволюционного процесса от различных рисков и угроз;
- достаточность собственных ресурсов для обеспечения основных потребностей функционирования и развития;
- органичность эволюционного процесса, способность системы к саморазвитию без внешнего принуждения;
- своевременная реакция системы на изменения во внешней среде, формирование адекватных механизмов адаптации;
- способность к инновационным преобразованиям внутренней среды.

Конкретизируем понятие устойчивого развития применительно к региональным системам. В избранном поле исследования устойчивое развитие должна быть специфицировано двояким образом:

- во-первых, к условиям переплетения эволюционного процесса и процесса рыночных преобразований в России;
- во-вторых, к ситуации становления способа пространственной организации страны, на мезо- уровне которой отдельные региональные системы в 90-х гг. XX века сформировали и до сих пор сохраняют «особые отношения» с федеральным центром.

Очевидно, что оба указанных обстоятельства осложняют достижение поставленной цели исследования и обуславливают существенные институциональные ограничения процесса устойчивого развития; поэтому правомерен вывод о том, что понятие «устойчивое развитие» применительно к региональным системам:

- в определенной мере условно, поскольку указанный процесс сталкивается с существенными ограничениями;
- разветвляется на совокупность производных понятий, отражающих различные аспекты устойчивого развития на различных этапах взаимодействия эволюционного и трансформационного процессов.

Обобщая приведенные выше положения, можно сделать вывод о необходимости разграничения следующих концептуальных аспектов научной проблемы устойчивого развития региональных экономических

систем, имеющих прямое отношение к формированию соответствующего уровня социально-экономической политики:

- после кризисной стабилизации, выступающей условием для возобновления нормального эволюционного процесса;
- сбалансированности восстановительного роста;
- устойчивости инвестиционного развития, приводящей к притоку инвестиций в целях модернизации технологического базиса, функционального содержания и способа структурной организации региональной системы.

Отметим, что устойчивое развитие территориальной системы выступает в качестве одного из главных императивов региональной социально-экономической политики современной России. При этом устойчивость эволюционного процесса означает выполнение совокупности следующих требований:

- систематического притока инвестиций в стратегически важные зоны развития региональной системы;
- обеспечения стабильно высокой инвестиционной привлекательности территории;
- соразмерности развития финансового и реального секторов региональной системы; рост капитализации финансового сектора, существенно опережающий рост ВРП, может привести к финансовому кризису;
- соразмерности параметров ВРП и кредитных операций в региональном пространстве; нарушение этого требования обуславливает феномен функционирования и развития региональной системы «в долг».

Реализация императива эффективного, динамичного и устойчивого развития территориальной системы обусловлена следующими объективными обстоятельствами:

- позицией региональной системы на одном из мезо- уровней организации общественно-хозяйственных отношений, предоставляющей данной системе дополнительные возможности для интеграционного взаимодействия с другими уровнями организации отношений и, в то же время, обуславливающей дополнительные риски и угрозы ее развитию;
- способом пространственной организации национальной экономики России, предполагающим укрепление и развитие единой вертикали государственной власти; звено такой вертикали представлено на уровне региона;
- достигнутым уровнем развития региона, определяющим возможности и ограничения продолжения эволюционного процесса;
- ресурсным потенциалом региона, создающим основу для нового инвестиционного предложения;
- институциональными параметрами эволюционного процесса, представленными нормами права, традициями, стандартами, господствующими формами контрактов и формами экономического поведения.

Проблема устойчивого развития осложняется тем, что во внутренней структуре региональных систем современной России складываются и получают импульсы к развитию различные функциональные подсистемы, интегрирующие в своем составе ранее обособленные формы человеческой деятельности, ресурсы, элементы капитала, компоненты инфраструктуры, а также потребности.

Устойчивость таких региональных подсистем обеспечивается их соответствием объективным тенденциям и потребностям развития современного воспроизводства. Как оценивать их вклад в эволюционный процесс, происходящий в региональном пространстве? Представляется весьма перспективным подход к оценке функционального содержания и элементов внутренней структуры региональных систем современной России под углом зрения их конкурентоспособности, предложенный В. Овчинниковым и Ю. Колесниковым: «Экономическое поведение любого региона, а также хозяйствующих субъектов фокусируется сегодня на повышении конкурентоспособности путем сохранения и использования имеющихся, а также создания и реализации новых конкурентных преимуществ. Конкурентоспособность, в широком понимании этого слова, означает умение (возможность) опережать других в достижении поставленных целей» [3, с. 91]. По нашему мнению, главный критерий эффективности любых субрегиональных систем, складывающихся в пространстве региона – их реальный вклад в приращение конкурентоспособности территориальной системы.

Р. Дрожжин полагает, что функциональное содержание региональной системы, локализованной в административном пространстве субъекта РФ, обусловлено следующими объективными обстоятельствами:

- уровнем развития данной системы;
- потребностями дальнейшего развития общественного воспроизводственного процесса;
- наличием ресурсной базы, обеспечивающей дальнейшее развитие общественного воспроизводственного процесса;
- способом организации соответствующего пространства;
- способом локализации региональной системы в административном пространстве субъекта РФ.

Такой подход позволяет определить функциональное содержание социально-экономической системы региона, локализованной в административном пространстве субъекта РФ, в составе следующих базовых функций:

- локально-воспроизводственной (базовой функции);
- властно-управленческой;
- локально-коммуникационной;
- дифференцирующей;
- интегрирующей [2].

Однако системы субрегионального уровня формируются в пространстве региона, опираясь на различные общественные потребности, реализуя многообразные императивы эволюционного процесса.

В основе процесса формирования субрегиональных систем в хозяйственном пространстве региона-субъекта современной России лежат следующие объективные потребности:

- спецификации ресурсов, элементов капитала и компонентов региональной инфраструктуры, обусловленной устойчиво воспроизводимыми взаимосвязями, естественно локализованными в пределах определенной части территории региона;
- развития совокупности социально-экономических отношений, субъектом которых выступает определенная этническая общность людей, компактно проживающих на территории региона;
- развития совокупности хозяйственных процессов, использующих ресурсы, имеющихся исключительно в пределах данной части региона.

Рассмотрим два различным образом ориентированных типа субрегиональных формирований. Первый тип имеет прямое отношение к преодолению узких границ процесса модернизации основного капитала на основе применения механизмов лизинга. Переход от этапа восстановительного роста к этапу устойчивого инвестиционного развития возвышает потребность в инновационной модернизации сконцентрированного в регионе основного капитала. Представляется, что данное обстоятельство обуславливает формирование в пространстве региона особой – лизинговой подсистемы. Необходимо отметить, что в данном случае мы имеем дело с частным проявлением широко распространенного феномена формирования и развития функциональных подсистем во внутренней среде системы региона. Приведем соответствующие аргументы.

Прежде всего, отметим, что детерминация указанного феномена двойственна. С одной стороны, как справедливо отмечает О. Уильямсон, в современной экономике имеет место общая институциональная реорганизация хозяйственного пространства, поскольку «безликая контрактация», как прежняя доминирующая характеристика рыночных трансакций, вытесняется качественно иным – специфицированным – взаимодействием экономических субъектов, в котором определяющую роль играют следующие факторы:

- парное соответствие друг другу обеих сторон;
- устойчивость транзакционных связей;
- комбинирование и переплетение связей между субъектами (интеграционное взаимодействие), закладывающие основы прочного системного качества формирующихся экономических отношений [6, с. 62].

Что означает специфицированное взаимодействие экономических субъектов применительно к интересующему нас функциональному образованию? В региональной системе, выходящей из трансформационного кризиса, содержится масса изношенных и морально устаревших элементов основного капитала, которые нуждаются в скорейшей модернизации. При этом складывается устойчивый комплекс отношений между участниками процесса модернизации основного капитала.

Если характеризовать данную ситуацию в понятиях институциональной экономики, то получится, что специфицированные активы функциональной подсистемы, в которой на основе применения механизмов лизинга происходит модернизация основного капитала, практически невозможно без ущерба для процесса модернизации перераспределить в другие хозяйственные сферы. Образно говоря, эти активы естественным образом «притерты» друг другу, составляют органичный хозяйственный комплекс.

Анализ взаимосвязей между субъектами функциональной лизинговой подсистемы региона позволяет сформулировать следующие выводы:

- в функциональных взаимосвязях внутри рассматриваемой подсистемы участвуют различные экономические субъекты (аудиторские фирмы, страховщики, оценщики, кредитные организации, производители объектов лизинга, маркетологи и др.), относящиеся к финансово-инвестиционной, учетной, производственно-сервисной и маркетинговой сферам хозяйственной деятельности в пространстве региона;
- указанные типы экономических субъектов объединены общей целью, имеющей существенное значение для развития системы региона – целью инновационной модернизации элементов основного капитала;
- функциональные взаимосвязи внутри рассматриваемой совокупности субъектов носят устойчивый характер, а применяемые субъектами активы специфицированы друг к другу, что позволяет квалифицировать данную совокупность как определенную региональную подсистему.

Отметим, что в региональном пространстве в процессе перехода к этапу устойчивого инвестиционного роста происходит формирование новых функциональных образований (подсистем), адаптированных к потребностям развития хозяйственного процесса на основе применения качественно новых факторов данного процесса:

- «высоких технологий»;
- человеческого капитала;
- современных финансово-инвестиционных инструментов и др.

При этом складывающиеся в региональном пространстве функциональные подсистемы реализуют наиболее значимые потребности развития, а также воплощают в себе «зоны роста» и конкурентные преимущества соответствующей территории. Покажем теперь, какие силы экономического притяжения лежат в основании интересующей нас лизинговой подсистемы, обеспечивая «притертость» соответствующих субъектов и спецификацию соответствующих активов.

В поисках ответа на данный вопрос следует исходить из реальной ситуации, складывающейся в российских регионах, а также из базовых принципов системного исследования. В основе формирования особой лизинговой подсистемы лежит противоречие процесса воспроизводства основного капитала, характерное для регионов современной России. Его стороны можно определить следующим образом.

С одной стороны, в территориальном хозяйстве накоплено множество элементов основного капитала, нуждающихся в срочной модернизации, что обуславливает острую потребность в активизации соответствующих аспектов воспроизводственного процесса в пространстве региона. При этом острота проблемы требует нахождения эффективного и системного для региона способа ее решения, то есть, способа, обладающего организационным закреплением в пространстве региона [4].

С другой стороны, в указанном пространстве сложились и действуют существенные ограничения развития воспроизводственного процесса, препятствующие модернизации основного капитала. Выделим среди них:

- незащищенность прав собственности;
- низкую инвестиционную привлекательность многих видов бизнеса;
- дефицит собственных средств у многих экономических субъектов и др.

Лизинговая подсистема как разновидность указанных функциональных образований складывается в пространстве региона современной России в процессе естественного системного разрешения указанного экономического противоречия. Как известно, любое реальное противоречие разрешается на основе естественного соединения (синтеза) взаимодействующих противоположностей, причем эффективность его разрешения определяется прочностью указанного синтеза, то есть системным качеством экономических отношений во внутренней среде данного пространственного образования.

Под системным качеством мы понимаем то, что совокупность экономических отношений, образующаяся в пространстве региона на основе механизмов лизинга, как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общественно-хозяйственных отношений или создать из них недостающие ей органы.

Что означает принцип системного качества? Прежде всего, то, что выявление реальных системных объектов (в нашем случае – различных функциональных пространственных образований) становится важнейшей предпосылкой понимания самого «устройства» объективной действительности и ее исторической перспективы качественного развития.

При этом способ разрешения интересующего нас противоречия состоит в интеграционном взаимодействии определенных видов предпринимательской деятельности (производственной; маркетинговой; финансово-инвестиционной; инновационной; управляющей движением основного капитала и др.), совокупность которых обеспечивает решение двух взаимосвязанных задач:

- реализацию потребности в модернизации физически изношенных и морально устаревших элементов основного капитала, накопленных во внутренней среде региональной системы в условиях трансформационного кризиса и на этапе восстановительного роста;
- формирование устойчивого системного качества экономических отношений и механизмов хозяйствования в границах складывающейся территориальной функциональной подсистемы.

Функциональная лизинговая подсистема складывается в региональном пространстве, в котором действуют различным образом направленные факторы, конкретная оценка которых будет дана во второй главе работы. Обобщая теоретические позиции различных авторов, рассматривающих внутреннюю структуру региональных систем, выделим в данном отношении фактор региональной поляризации, который обуславливает неравномерность процесса становления и развития территориальных лизинговых подсистем в различных субъектах России, поскольку дифференцирует следующие параметры данного процесса:

- инвестиционную привлекательность регионального пространства;
- потребность в модернизации элементов основного капитала, функционирующих в региональной системе;
- потенциал собственного капитала экономических субъектов, нуждающихся в модернизации основного капитала;
- финансово-инвестиционный потенциал региональной системы [3].

В чем же заключается миссия интересующей нас лизинговой подсистемы в обеспечении потребностей развития региона на этапе инвестиционного роста? В поисках ответа на данный вопрос следует исходить из того, что миссия любого сложного пространственного образования заключается в его потенциальном предназначении применительно к воспроизводственному процессу, локализованному на данной территории.

Реализуем данный принцип применительно к функциональной лизинговой подсистеме. Для этого нам вновь потребуются понятие спецификации активов. Нарращивание специфичности активов, оборачивающихся в процессе модернизации основного капитала на основе применения механизмов лизинга, обуславливает реализацию следующего алгоритма: обезличенная контрактация – парная (специфицированная) контрактация – внутренняя организация.

Ответ на вопрос о том, почему при столкновении с возрастающей специфичностью активов внутренняя организация, построенная на иерархии, превосходит обычную рыночную контрактацию, О. Уильямсон дает следующим образом: при возрастании специфичности активов экономические достоинства внутренней иерархической организации заключаются в относительной способности «разрешения проблем развития» [6, с. 64].

Всегда, когда активы становятся весьма специфическими, возрастание степени неопределенности делает настоятельной разработку участниками регулярных трансакций специального – системного по своему характеру – механизма «разрешения проблем», поскольку по мере повышения степени неопределенности будут увеличиваться как пробелы в контрактах, так и количество, а также значимость поводов адаптации к новым обстоятельствам, складывающимся в процессе развития.

Приведенные положения играют ключевую роль для раскрытия миссии интересующей нас функциональной подсистемы, возникающей именно в ответ на потребность в «разрешении проблем развития».

Функциональная лизинговая подсистема занимает промежуточное положение между совокупностью обезличенных контрактных взаимодействий и иерархической организацией. Это означает, что ее существование обеспечивается двояким образом:

- спонтанно поддерживается в ходе регулярных координационных взаимодействий между субъектами инновационной модернизации, осуществляемой на основе применения механизмов лизинга;

- целенаправленно поддерживается в процессе реализации специальной стратегии развития региональной системы, то есть, обеспечивается средствами социально-экономической политики.

Следует согласиться с О. Сухаревым в том, что главной проблемой межведомственной функциональной и пространственной оптимизации социально-экономической политики современного государства является институциональная проблема: «...Правительство и проводимая им макроэкономическая политика ориентируются не на состояние институтов и институциональные эффекты, не на качество социального развития, а на сугубо количественные проявления, соотношения и эффекты, которые обозначаются в совершенно иной, как правило, финансовой либо денежной, терминологии. Поэтому и тематика экономической политики сводится к обсуждению расходов, финансирования программ развития или государственных проектов, денежной массы, облегчения или ужесточения условий предоставления кредитов, накопления резервов, валютной выручки и т.д.» [5, с. 200]. В итоге такой смены акцентов может быть снижено или вообще потеряно системное качество интересующей нас функциональной подсистемы.

В обоих вариантах обеспечение существования лизинговой подсистемы означает возникновение некоторых дополнительных транзакционных издержек, которые могут быть оправданы за счет большей рыночной активности субъектов, входящих в ее состав, по сравнению с обособленными субъектами обезличенных контрактных взаимодействий, в том числе:

- большего количества транзакций;
- большего объема созданной в процессе указанных транзакций стоимости;
- расширения качественного многообразия предлагаемых потребителям вариантов инновационной модернизации основного капитала и т.п.

Обобщим приведенные выше теоретические положения и сформулируем миссию интересующей нас функциональной подсистемы.

Миссия лизинговой подсистемы на этапе инвестиционного роста системы региона заключается в практическом разрешении экономического противоречия процесса воспроизводства основного капитала на основе систематического использования механизмов лизинга, то есть, в преодолении существенных инвестиционных ограничений модернизации физически изношенных и морально устаревших элементов данного капитала, накопленных в пространстве региона в условиях рыночной трансформации и восстановительного роста.

Тем самым лизинговая подсистема вносит свой вклад в процесс приращения конкурентоспособности всей региональной экономической системы применительно к условиям устойчивого инвестиционного роста. Образно говоря, она способствует преодолению внутренних ограничений процесса инвестиционного роста.

можно следующим образом определить основные функции данной подсистемы, локализованной в хозяйственном пространстве региона-субъекта современной России:

А. Инновационная воспроизводственная функция, обеспечивающая решение главной задачи лизинговой подсистемы – инновационную модернизацию основного капитала, локализованного на территории региона, на основе механизма лизинга.

Это ведущая функция подсистемы, поскольку ее полноценная реализация подтверждает реальное существование организованной совокупности экономических субъектов, взаимодействующих на основе механизмов лизинга.

Б. Финансово-инвестиционная функция, обеспечивающая решение следующих задач:

- мобилизацию и привлечение финансовых ресурсов, необходимых для осуществления инновационной воспроизводственной функции;
- страхование возникающих при этом хозяйственных рисков.

В. Регулирующая функция, заключающаяся в активном воздействии лизинговой подсистемы на процессы, развивающиеся на мезо- уровне (во внутренней среде всей системы региона). Оценивая эту функцию, необходимо исходить из того, что все субрегиональные системы, складывающиеся в пространстве региона, вносят свой вклад в развитие общей территориальной системы отношений. Однако указанные вклады существенно отличаются по своему характеру и масштабу воздействия на систему региона.

Г. Дифференцирующая функция, которая обеспечивает локализацию и обособление лизинговой подсистемы от всех остальных функциональных подсистем и структурных звеньев системы региона.

Дифференциация и интеграция принадлежат к числу парных основополагающих социально-экономических процессов, протекающих в пространстве региона. Особенности дифференциации лизинговой подсистемы по отношению к другим функциональным подсистемам и структурным звеньям системы региона заключается в том, что в данном случае происходит обособление определенной целостности отношений, ориентированных на инновационную модернизацию основного капитала.

Е. Интегрирующая функция, обеспечивающая соединение, комбинирование и переплетение лизинговой подсистемы с другими подсистемами и звеньями системы региона.

Выделение и спецификация лизинговой подсистемы среди других функциональных подсистем территории предполагают последовательное развитие ее кооперации, комбинирования и дальнейшего интеграционного взаимодействия со следующими подсистемами:

- инфраструктурной подсистемой, обеспечивающей транспортные связи и коммуникации между всеми составляющими лизинговой подсистемы;
- научно-образовательной подсистемой, обеспечивающей новые научно-технологические решения, проекты, а также подготовку и переподготовку кадров для модернизированного основного капитала;
- строительной подсистемы, создающей базовые элементы модернизируемого основного капитала – здания, сооружения и т.п.;
- финансово-инвестиционной подсистемы, обеспечивающей формирование и предоставление заемных

средств в механизме лизинга, страхование возникающих рисков и др.;

- конструктивно-технологической подсистемы, создающей активные элементы основного капитала (оборудование, информационную технику, средства связи и др.);
- учетно-статистической подсистемы, обеспечивающей сбор, обработку и – самое главное – аудиторское подтверждение достоверности соответствующей информации, возникающей в процессе движения специфицированных активов в рамках лизинговой подсистемы.

Лизинговая субрегиональная система возникает на основе преодоления ограничений процесса модернизации сконцентрированного в регионе основного капитала. Иная основа характерна для формирования и развития субрегиональной системы рекреационно-туристского профиля.

В процессе развития региональных систем современной России складываются локальные пространственные комплексы, различающиеся по функциональной направленности, способу структурной организации, размерам. Некоторые из таких комплексов распадаются, просуществовав короткое время; другие обнаруживаются существенный потенциал адаптации к изменяющимся условиям регионального пространства и закрепляются в виде относительно устойчивых и обладающих способностью к саморазвитию субрегиональных систем.

Процесс локализации субрегиональных систем изменяет хозяйственное пространство региона в функциональном и структурном отношении, а также конкретизирует его социально-экономическое содержание. Вместе с тем, изменяются возможности развития всей территории соответствующего субъекта РФ. Если эффективность всей национальной экономики современной России прирастает вкладами ее регионов, то, в свою очередь, потенциал конкурентоспособности регионов складывается из потенциалов конкурентного взаимодействия субрегиональных систем, устойчиво существующих в их внутренней среде.

В пространстве Краснодарского края за последние годы локализовались несколько субрегиональных систем, обладающих курортно-рекреационной и туристско-развлекательной функциональной ориентацией. Лидирующие позиции среди них занимает субрегиональная система Сочи, обладающая уникальными для России природно-климатическими условиями, лечебными факторами и многолетним опытом организации отдыха и лечения нескольких миллионов потребителей. Значимость данной субрегиональной системы существенно возросла после начала реализации глобального проекта подготовки и проведения зимних Олимпийских игр 2014 года.

Субрегиональная система курорта Анапа локализовалась в пространстве Краснодарского края в середине 90-х гг. XX века. В своем развитии она во многом исходит из опыта, накопленного Сочи, поскольку опирается на аналогичный статус федерального курорта России. Однако факторы, институциональные условия, стратегия и инструменты развития Анапы специфичны и нуждаются в детальной научной разработке. Уникальные природные условия, ориентация Анапы на оздоровление детей и подростков, технологии и человеческий фактор сферы социальных услуг обуславливают статус данной субрегиональной системы как стратегически приоритетной для эволюционного процесса Краснодарского края и всего Южного макрорегиона современной России.

Определяя специфические характеристики субрегиональных систем рекреационно-туристического типа, необходимо исходить из того, что они обусловлены следующими объективными обстоятельствами:

- формированием указанных систем на основе потребности в развитии совокупности хозяйственных процессов, использующих уникальные природно-климатические и рекреационные ресурсы;
- локализацией указанных ресурсов исключительно в пределах субрегиональной территории;
- доминированием услуг в составе валового субрегионального продукта;
- необходимостью в формировании специальной инфраструктуры сервиса, без которой субрегиональная система не может функционировать;
- устойчивым действием фактора сезонности по отношению к большинству бизнес-процессов, сконцентрированных в пространстве субрегиональной системы.

Выделим из совокупности субрегиональных систем рекреационно-туристического типа, сложившихся в пространстве ЮФО, одну из наиболее перспективных – субрегиональную систему Анапы. Ее место в региональной системе Краснодарского края обусловлено:

- приграничным расположением данной субрегиональной системы в северной причерноморской зоне края;
- наличием на ее территории уникальных лечебных факторов, ориентированных на рекреацию детей и подростков;
- федеральным статусом курорта Анапа;
- муниципальным статусом города Анапа и других территорий, вовлеченных в состав субрегиональной системы;
- наличием на территории субрегиональной системы мощного виноградного и винодельческого хозяйственного комплекса;
- поли-этническим составом постоянного населения;
- наличием специальной рекреационной инфраструктуры, созданной преимущественно в советский период и нуждающейся в модернизации.

Оценка факторов развития субрегиональной системы Анапы предполагает их классификацию, которую целесообразно проводить с учетом следующих обстоятельств:

- многообразия указанных факторов;
- потребности в модернизации функционирующего капитала и инфраструктуры данной системы.

Указанные обстоятельства предполагают использование для такой классификации следующего разграничительного признака – ориентации различных факторов на простую репродукцию или качественное пре-

образование функционального содержания и структуры субрегиональной системы в ходе ее эволюционного процесса.

Выделим существенные ограничения процесса развития субрегиональной системы Анапы, обусловленные доминирующими факторами данного процесса:

- дефицит специальной инфраструктуры курорта;
- отсутствие интеграционного взаимодействия между двумя важнейшими компонентами системы – рекреационным и винодельческим комплексами;
- асимметрия между процессом подготовки квалифицированных работников и развитием локального рынка труда;
- неадекватность муниципального статуса масштабам задач развития курорта федерального значения.

Указанные ограничения обуславливают разработку специальных инструментов развития субрегиональной системы, которые позволяют решить главную задачу совершенствования пространственной организации современной России – обеспечить необходимый уровень конкурентоспособности российских регионов, адекватный императивам интеграции России в мировую систему хозяйства. Применительно к лизинговой системе такими инструментами являются:

- региональная долгосрочная программа развития лизинга;
- спецификация финансово-инвестиционных ресурсов, направляемых на развитие лизинговой подсистемы, в виде особой статьи инвестиционной составляющей регионального бюджета;
- специальный фонд модернизации социально-экономической инфраструктуры региона.

Соответственно, применительно к субрегиональной системе рекреационно-туристического профиля инструменты развития включают:

- стратегический совет при главе администрации системы с участием представителей инвесторов, участвующих в ее развитии, малого бизнеса и общественных организаций территории;
- частно-государственное партнерство (ЧГП) субрегионального уровня, ориентированное на формирование, инновационную модернизацию и эффективное использование объектов специальной рекреационной инфраструктуры.

Процесс развития экономических отношений на мезо- уровне их организации отнюдь не ограничивается двумя рассмотренными формами; многообразие субрегиональных систем обусловлено самим характером современного эволюционного процесса.

Во внутренней структуре региональных систем современной России складываются и получают импульсы к развитию различные функциональные подсистемы, интегрирующие в своем составе ранее обособленные формы человеческой деятельности, ресурсы, элементы капитала, компоненты инфраструктуры, а также потребности. Устойчивость таких региональных подсистем обеспечивается их соответствием объективным тенденциям и потребностям развития современного воспроизводства.

Для регионального развития в настоящее время востребована стратегия функциональной реструктуризации региональной системы, которая ориентирована на достижение следующих целей эволюционного процесса:

- формирование конкурентоспособных подсистем территории на основе выделения приоритетов ее эволюционного процесса;
- эффективное согласование процессов воспроизводства, протекающих в двух важнейших функциональных подсистемах региона – реальном секторе и финансовом секторе, обеспечивающее инвестиционный процесс края;
- изменение базы стратегического планирования, переход от политики, ориентированной на прежние отраслевые структуры, сложившиеся в условиях индустриального развития, к политике, ориентированной на взаимодействие подсистем, соответствующих императивам современного развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV – XVIII вв. М.: Прогресс, 1992.
2. Дрожжин Р.В. Факторы и принципы развития социально-экономической системы региона, локализованной в пространстве субъекта РФ / Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Майкоп, 2007.
3. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. – Ростов н/Д.: ЮФУ, 2008.
4. Попов Р.А. Региональный менеджмент. Краснодар: Советская Кубань, 2000.
5. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн.2: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. М.: Экономика, 2007.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996.

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ КОНТРОЛЯ И УПРАВЛЕНИЯ МОЛОДЕЖНОЙ ЗАНЯТОСТЬЮ В РЕГИОНЕ

ИВАНОВ В.Ю.

Ростовский государственный университет путей сообщения, аспирант,
г. Ростов-на-Дону, пл. Полка Стрелкового Ополчения, 2

Предложены структура и функции системы контроля и управления молодежной занятостью. Рассмотрены основные принципы и этапы создания системы. Усовершенствован категориальный аппарат исследования. Сформулированы критерии управления молодежной занятостью.

Ключевые слова: рынок труда; молодежная занятость; мониторинг; управление; модель объекта; критерии функционирования

Коды классификатора JEL: J 16, J 18

Реформирование народного хозяйства России поставило новые для отечественной экономики проблемы, среди которых важнейшей является задача управления формирующимся молодежным рынком труда. Формирование молодежного рынка труда осуществляется в сравнительно более сложных условиях, вызванных следующими причинами:

- отсутствие, как правило, достаточного практического опыта и начального капитала у исследуемой группы населения;
- завышенные амбиции (свойственная молодежи черта характера);
- сравнительно низкий опыт и профессиональный уровень;
- высокий уровень конкуренции на рынке;
- отсутствие эффективной системы учёта, анализа и управления спросом и предложением труда и др.

Эти причины усложняют процесс адаптации молодежи к требованиям рынка труда. В связи с этим проблемы мониторинга, анализа и управления рынком труда вообще, и управление процессами интеграции молодежи в отношения труда и занятости, в частности, являются актуальными и своевременными. В этом аспекте важно разработать систему контроля и управления процессами интеграции молодежи в отношения труда и занятости, опирающуюся на использование современных информационных технологий, возможности математического анализа состояния объекта исследования и синтеза управляющих воздействий, интегрирующую информацию различных источников: служб занятости, администраций регионов, комитетов по молодежной политике, вузов и т.д., которая позволит повысить как эффективность государственного регулирования рынка труда на различных уровнях: государства, региона, конкретного предприятия и отдельного гражданина, так и эффективность рыночных механизмов взаимодействия субъектов рынка.

Разрабатываемая система контроля и управления молодежной занятостью (СКУМЗ) должна быть подсистемой систем управления более высокого уровня. Например: системы управления рынком труда региона, системы управления региональной экономикой, федеральной системы управления молодежной занятостью и др.

Структурно СКУМЗ, в свою очередь, состоит из следующих подсистем: мониторинга состояния и динамики молодежного рынка труда, аналитического центра, органов управления.

Подсистема мониторинга призвана обеспечить аналитический центр системы необходимой информацией (полной и репрезентативной) для принятия обоснованного решения.

Функциями аналитического центра являются:

- формирование критериев работы системы (например: стабилизация уровня молодежной безработицы, достижение заданного уровня безработицы за минимальное время, минимизация молодежной безработицы и т.д.) и формулирование их на языке математики;
- построение математической модели процессов на молодежном рынке труда в виде когнитивной и морфологической моделей, системы дифференциальных уравнений, временных рядов, графов перехода молодежи из одного состояния занятости в другое и т.д.;
- принятие решений об оптимальном управлении процессом интеграции молодежи в отношения труда и занятости.

Управляющие воздействия в СКУМЗ представляют собой комплекс мероприятий по совершенствованию программ обучения студентов, разработке и проведению курсов по переобучению молодежи на новые специальности, создание новых рабочих мест, создание условий для развития малого бизнеса в среде и силами молодежи.

Технология работы системы представляет собой замкнутую цепочку процессов: мониторинг состояния и динамики молодежной занятости – построение модели интеграции молодежи в отношения труда и занятости – формулирование критериев работы СКУМЗ – выработка управленческого решения – реализация решения – мониторинг (то есть контроль исполнения) и цикл повторяется.

Молодёжь составляет примерно одну четверть экономически активного населения страны. Имеющиеся в литературе данные позволяют охарактеризовать динамику экономической активности различных групп молодежи [2, с. 22–37]. Результаты расчётов показывают, что в целом экономическая активность молодёжи за период 1992 – 2006 гг. уменьшилась на 15,5 процентных пункта (п.п.), наиболее существенное уменьшение уровня экономической активности зафиксировано в группе 21 – 24 года (24 п.п.), далее идёт группа до 20 лет (15,2 п. п.) и, наконец, группа в возрасте 25 – 29 лет снизила свой уровень экономической активности на 3,1 п.п. Вариация экономической активности в группе молодежи до 20 лет составляет 28,8 п.п.

Симметрично уровню экономической активности изменялся и уровень занятости молодёжи, рассчитанный как отношение численности занятых к общей численности данной возрастной группы. Так, в группе до 20 лет уровень занятости снизился на 12,9 п.п., в группе 21 – 24 года – на 23,3 п.п., в группе 25 – 29 лет – на 4,7 п.п. В целом уровень занятости молодёжи снизился на 15,2 п.п.

Иная динамика характерна для изменения уровня безработицы. В течение рассматриваемого периода во всех возрастных группах произошло увеличение данного показателя. В группе до 20 лет он увеличился на 5,6 п.п., в группе 21 – 24 года – на 3,4 п.п., в группе 25 – 29 лет – на 2,1 п.п. В целом уровень общей безработицы среди молодёжи возрос на 2,2 п.п.

Таким образом, молодёжь является одной из наиболее мобильных групп на рынке труда. В настоящее время происходит активный процесс замещения старших возрастных групп молодёжью, имеющей более высокий уровень образования, и, следовательно, с более высокими требованиями к условиям и содержанию труда. В этой связи проблема эффективной занятости молодёжи будет усиливаться, приобретая парадоксальную форму наличия незанятых рабочих мест («хронических вакансий») в условиях безработицы.

Проведенный выше анализ актуализирует задачи разработки системы мониторинга и контроля над процессом интеграции молодежи в отношения труда и занятости, управления интеграцией молодежи в отношения труда и занятости. Их решение требует согласованного развития ряда смежных отраслей знаний: собственно теории контроля, теории оптимального управления, теории информационных систем.

В рамках первого направления предлагается уточнить трактовку категории «контроль». В отличие от известного представления о функциях менеджера (в том числе функции «контроль») в организации по А. Файолу, наша схема предполагает проведение двух принципиально различных функций контроля: внутреннего и внешнего. Функция внутреннего контроля по содержанию и форме проведения совпадает с традиционной постановкой: соотнесение реально полученного результата с запланированным. В этом случае предполагается, что контролируемый процесс детерминирован и прогнозируем.

Отличие внешнего контроля от классического состоит в том, что он дает внешний взгляд на результат деятельности с учетом изменившейся среды функционирования: он определяет успешность позиционирования исследуемой организации в новых сложившихся условиях. Необходимость введения такой формы контроля вызвана высокой степенью неопределенности и стохастичности функционирования социально-экономических объектов, к каковым относится и рынок труда региона. Действительно, пусть была поставлена задача повышения в регионе уровня молодежной занятости, и предположим, что этого удалось добиться. Тогда процедура внутреннего контроля покажет соответствие результата плану. Однако более подробный анализ ситуации может выявить, что при этом снизился уровень занятости иных возрастных групп населения – улучшение одного показателя произошло за счет ухудшения другого. Вот это и должен выявить внешний контроль.

В данном направлении следует отметить работы С. Ребрика [3, с. 80-83], сформировавшего своеобразное представление о роли и месте контроля в организации. Его следует признать адекватным расширению понятия контроля на социально-экономические системы (СЭС). Суть его позиции выражается следующими тезисами: контролируйте не процесс, а результаты; будьте привержены цели, а не плану.

Дальнейшее развитие теории контроля заключается в исследовании смысла категории «контроль» применительно к функционированию СЭС. В нашем случае это региональный рынок труда. Предлагается два уровня контроля: «государственный» и «рыночный» (на основе включения в деятельность рынка саморегулирующихся процедур).

Необходимость сохранения государственной формы контроля хорошо иллюстрируется современным (кризисным) состоянием мировой экономики. Государства вынуждены вмешиваться в дела частных компаний и помогать выходить им из кризиса, так как их благополучие определяет и благополучие населения страны. Но для государственного уровня, учитывая рыночный характер взаимодействия субъектов рынка, необходима индикативная форма контроля, определяющая только границы изменения контролируемых параметров: уровень экономической активности, уровень занятости молодёжи, уровень безработицы.

Обе формы контроля, таким образом, должны не противопоставляться, а выступать как взаимодополняющие. Первая обеспечивает выживаемость системы, вторая – эффективность.

Управление невозможно без формализованной постановки критериев, построения моделей, связывающих вектор состояния СЭС с вектором управляющих воздействий.

Теория оптимального управления для данного рынка труда ставит несколько оптимизационных задач [1, с. 22-30]:

1. На некотором заданном промежутке времени $[t_0, t_1]$ обеспечить максимально возможное приближение текущего показателя (например, уровня безработицы) к заданному. В качестве критерия, отражающего эту лингвистически сформулированную цель, можно рассматривать соотношение:

$$I(u(t)) = \int_{t_0}^{t_1} (\tilde{x}(t) - x(u(t)))^2 dt \rightarrow \min_{u(t)}, \quad (1)$$

где: $\tilde{x}(t)$ – заданный уровень безработицы; $x(u(t))$ – уровень безработицы, характерный для данного региона в текущий момент времени t , зависящий от некоторого управления $u(t)$. В общем, $\tilde{x}(t)$ функция времени, так как в различные периоды времени роль рыночных механизмов для развития экономики – различна. В частном случае $\tilde{x}(t)$ – константа.

2. За минимально возможное время достичь заданного уровня безработицы. В этом случае в качестве критерия оптимизации следует выбрать соотношение:

$$I(u(t)) = \int_{t_0}^{t_1} dt = t_1(\tilde{x}(t) - x(u(t))) - t_0 \rightarrow \min_{u(t)}. \quad (2)$$

Здесь: $\tilde{x}(t)$ – заданный уровень безработицы (не обязательно естественный), $x(u(t))$ – уровень безработицы, характерный для данного региона в текущий момент времени t и изменяющийся в зависимости от управления $u(t)$.

Учитывая индикативный характер государственного контроля постановки (1) и (2) предлагается дополнить требованием достаточности попадания критерия в некоторую область, то есть:

$$I_1 < I(u(t)) < I_2. \quad (3)$$

Внутри этой области начинается сфера влияния саморганизуемых рыночных процедур.

Информационная поддержка СКУМЗ определяется комплексом, включающим вычислительное и коммуникационное оборудование, программное обеспечение, лингвистические средства анализа и информационные ресурсы, а также системный персонал, обеспечивающий работу динамической информационной модели, отражающей изменения на молодежном рынке труда.

Разрабатываемая СКУМЗ функционирует самостоятельно, но она может входить в качестве компонента (подсистемы) в более сложную систему, такую, например, как система управления экономикой региона. В этом случае собственно контроль осуществляет администрация региона. Она регулирует взаимодействие всех участников: индивидов, предприятий, служб занятости, учебных заведений региона, комитетов по молодежной политике, всевозможных инновационно-инвестиционных центров и др. организаций.

СКУМЗ многоуровневая, многофункциональная система, допускающая поэтапное внедрение отдельных подсистем и комплексов, например:

- подсистемы анализа миграции рабочей силы в границах региона и с учетом импорта и экспорта рабочей силы за ее границы; реализуется с помощью геоинформационных технологий;
- информационной подсистемы, регламентирующей поведение участников рынка труда региона, содержащая нормативные документы, законодательные акты, разъяснительные материалы служб занятости и пр.;
- образовательные порталы учебных заведений, ведущих согласованную с потребностями молодежного рынка образовательную деятельность;
- подсистемы поддержки принятия решений, реализованной на базе современных информационных технологий принятия оптимальных решений и др.

Процесс создания любой подсистемы СКУМЗ делится на ряд этапов, ограниченных некоторыми временными рамками и заканчивающихся выпуском конкретного продукта (моделей, программных продуктов, документации и пр.) [2, с. 102-110].

Одним из базовых понятий методологии проектирования СКУМЗ является понятие жизненного цикла (ЖЦ) СКУМЗ. ЖЦ СКУМЗ – это непрерывный процесс, который начинается с момента принятия решения о необходимости его создания и заканчивается в момент его полного изъятия из эксплуатации.

Основным нормативным документом, регламентирующим ЖЦ СКУМЗ, является международный стандарт ISO/IEC 12207 (ISO – International Organization of Standardization – Международная организация по стандартизации, IEC – International Electrotechnical Commission – Международная комиссия по электротехнике). Он определяет структуру ЖЦ, содержащую процессы, действия и задачи, которые должны быть выполнены во время создания СКУМЗ.

Процесс разработки СКУМЗ сводится к выполнению следующих этапов:

Предпроектная стадия. На основе системного анализа проводится исследование существующей информационной системы, определение требований к создаваемой СКУМЗ, оформление технико-экономического обоснования и технического задания на разработку СКУМЗ.

Техническое и логическое проектирование предполагающее разработку в соответствии с сформулированными требованиями состава автоматизируемых функций (получения запрашиваемой информации, отчета о параметрах развития рынка труда в заданном регионе и в указанное время, получение совета и пр.) и состава обеспечивающих подсистем (системная архитектура), оформление технического проекта СКУМЗ.

Рабочее и физическое проектирование, программирование функций. Здесь осуществляется разработка и настройка программ, наполнение баз данных, создание рабочих инструкций для персонала, оформление рабочего проекта.

Комплексная отладка подсистем СКУМЗ, обучение персонала, поэтапное внедрение СКУМЗ в эксплуатацию по различным подразделениям рынка труда и сфер его деятельности, оформление актов о приемосдаточных испытаниях подсистем ИСК.

Эксплуатация СКУМЗ, включающая сопровождение и необходимую модернизацию. Этот этап выполняется на основе рекламаций и накопленной статистики о функционировании подсистем СКУМЗ. Он предполагает исправление ошибок и недоработок, оформление требований к модернизации ИСК и их выполнение.

Основополагающие принципы, на которые необходимо опираться в процессе создания СКУМЗ: системность, способность к развитию (открытость), совместимость, стандартизация (унификация) и эффективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лябах Н.Н. Теория оптимального управления в экономике. Учебное пособие. Ростов-на-Дону: ЮФУ. 72 с.
2. Проблемы молодежного рынка труда. Отв. редактор Н.Н. Лябах. Ростов н/Д.: Терра Принт, 2006. С. 144.
3. Ребрик С.Б. Бизнес – семинары Сергея Ребрика: Быть или не быть? (Практическая психология предпринимательства). М., Тривола, 1999. 163 с.

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК СИСТЕМНЫЙ ФАКТОР ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ ПРОБЛЕМНОГО РЕГИОНА

АРСАМБАЕВ Н.М.

Определены основные направления формирования приоритетов государственной и региональных властей в отношении поддержки малого предпринимательства в сфере производства в регионе.

Ключевые слова: малое предпринимательство; социальная рыночная экономика; реструктуризация экономики региона; инфраструктура поддержки малого предпринимательства

Коды классификатора JEL: L 25, L 26

По мере развития общества от доиндустриального к постиндустриальному малый бизнес по-разному интегрируется в хозяйственную структуру общественного производства. На доиндустриальной стадии развития малые предприятия составляли основу экономики, на промышленной стадии они вытеснялись крупным бизнесом из производственной и хозяйственной структуры экономики. Однако и на индустриальной стадии развития для малого бизнеса сохранились определенные ниши для приложения его сил. Он становится одним из существенных источников налоговых поступлений, создания дополнительных рабочих мест, насыщения региональных и местных рынков товарами и услугами. Малое предпринимательство способствует формированию рыночной структуры экономики и конкурентной среды, увеличению налогооблагаемой базы для бюджетов всех уровней. Путем создания новых предприятий и рабочих мест оно снижает остроту безработицы, обеспечивает занятость населения, насыщает рынок разнообразными товарами и услугами.

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

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

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

Исследование ключевых социально-экономических показателей развития регионов ЮФО показывает достаточно высокий уровень социально-экономического развития регионов с развитым малым бизнесом и наличие серьезных социально-экономических проблем в регионах, где малый бизнес не получил должного развития. По мнению специалистов, количество малых предприятий, которое может стать критической массой для экономического прорыва в Чеченской Республике, должно быть не ниже 5000 ед. Оптимальной цифрой является 15000-20000 малых предприятий. На начало 2007 г. количество малых предприятий (юридических лиц) в республике (по экспертной оценке) составило свыше 5 тыс. единиц. После начала осуществления активной господдержки малого бизнеса, среднесписочная численность занятых в малом предпринимательстве, по данным правительственных органов Чеченской Республики по поддержке малого и среднего бизнеса, составила 18,5 тыс. человек

и увеличилась по сравнению с 2005 г. (т.е. перед началом осуществления республиканской программы поддержки и развития малого предпринимательства на 2006-2010 гг. «От выживания – к процветанию!») на 14%. Отраслевая структура малых предприятий претерпела определенные изменения: непроемкая сфера деятельности, прежде всего торговля и общественное питание, стала более привлекательной, чем производственная. Сохраняется ориентация малого предпринимательства на госзаказ и быстрокупаемые сферы бизнеса, не требующие при этом больших стартовых капиталов. Приоритетные отрасли реального сектора экономики и инновационная деятельность развиваются пока не в достаточной мере. Особое беспокойство вызывает традиционная отрасль – сельское хозяйство, пришедшее в упадок. Продовольственные рынки Чеченской Республики заполнены продукцией из соседних регионов. По оценкам межрайонных инспекций ФНС России по Чеченской Республике, теневым сектором частично или полностью охвачено более 50% малых предприятий. Кроме того, значительная часть зарегистрированных предприятий так и не приступает к хозяйственной деятельности из-за недоступности финансовых (кредитных) ресурсов. В этих условиях особо остро стоит вопрос о необходимости более эффективной господдержки малого предпринимательства.

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

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

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

предпринимательских структур к необходимым ресурсам и устойчивое социально-экономическое развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

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

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОЦЕНКИ СБАЛАНСИРОВАННОСТИ ЭКОНОМИКИ ПРОМЫШЛЕННО РАЗВИТОГО РЕГИОНА

ГАРАЕВ М.М.

Удмуртский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент, e-mail: orgconsult@mail.ru

Оценка качества управления экономикой региона является важной задачей повышения ее эффективности. В данной работе автор предлагает свою точку зрения в отношении проблемы оценки сбалансированности развития экономики региона с учетом структурных составляющих ее результативности.

Ключевые слова: уровень развития регионов; мониторинг; экономический потенциал; сбалансированность экономики региона

Коды классификатора JEL: R 32, R 38

Важным направлением исследования проблем обеспечения устойчивого развития экономики промышленно развитых регионов является формирование и развитие методологии оценки их потенциала и текущего состояния, в том числе и путем их сравнительного анализа. Типология регионов предполагает определение соотношения уровня развития регионов исходя из определенного набора некоторых показателей, обеспечивающих сравнительное изучение наиболее важных составляющих данных территорий. Например, под регионом понимается «...область научного и образовательного знания, имеющая своей целью изучение специфики социально-экономического, политического, культурного, природного, экологического развития относительно целостных территориальных образований, именуемых регионами» [1, с. 43]. Учет различных аспектов развития исследуемых объектов является затруднительным для практического использования при формировании стратегий развития экономики промышленно развитых регионов из-за необходимости одновременного учета различных по степени значимости критериев сравнительного анализа.

Типология регионов может быть ориентирована на решение различных задач. Например, она используется для оценки инвестиционного климата, выявления динамики и специфики производства, оценки социальных условий развития экономики, а также особенностей формирования социальной или бюджетной политики. Для анализа общего состояния регионов осуществляется исследование всего территориального разнообразия путем разработки сложной комплексной системы показателей с учетом существующих проблем их выбора и применения. Например, Н. В. Зубаревич по результатам исследования проблем оценки социального развития регионов показал последствия отсутствия возможности обеспечить реализацию современных принципов отбора индикаторов качества жизни: «...все региональные показатели доходов, уровня бедности и занятости имеют относительную достоверность, так как они рассчитываются на основе выборочных обследований домохозяйств. Для оценок безопасности крайне сложно найти единственный индикатор как для экологического состояния (в масштабах региона), так и для личной безопасности. При отсутствии приемлемых индикаторов, отражающих состояние, пространственные различия и динамику рассматриваемого компонента, более корректно не оценивать некоторые компоненты качества жизни» [4, с. 83].

Одной из целей типологии регионов является оценка качества различных аспектов развития экономики регионов. Исходя из вышесказанного, особого внимания заслуживает перечень направлений мониторинга регионального развития, предложенный В. В. Климановым. Согласно его мнению, данный мониторинг может быть условно разделен на следующие четыре составляющие: мониторинг общественно-политической ситуации в регионах страны, мониторинг правовой ситуации в регионах, мониторинг развития региональной и муниципальной экономики, мониторинг социальной сферы регионов [5, с. 30]. Примером первых двух направлений выступает исследование С. Жаворонкова, В. Мау и К. Яновского, посвященное изучению политических и правовых факторов экономического роста в российских регионах. Данные авторы предлагают рассматривать пять групп ключевых показателей, характеризующих различные аспекты экономико-политической ситуации в регионах: безопасность личности, наличие и реальность демократии, стабильность политической

системы, гарантии государства по обеспечению устойчивости хозяйственной системы, политическая активность государства непосредственно в экономической сфере [3, с. 23–27].

Следующие два вида мониторинга заслуживают более внимательного отношения в связи с тем, что сравнительный анализ экономических и социальных тенденций развития регионов позволяют определять возможные источники и последствия негативных тенденций в данных сферах, оказывающих прямое влияние на перспективы территориального развития страны. Например, следует отметить работу А. Гранберга и Ю. Зайцева, посвященную изучению вопроса межрегионального сопоставления производства и использования валового регионального продукта в Российской Федерации [2]. К основным негативным тенденциям с точки зрения изменения региональной структуры промышленного производства могут быть отнесены такие проблемы как «...деиндустриализация экономики российских регионов; разрушение хозяйственных комплексов регионов из-за отмирания секторов обрабатывающей промышленности; резкое возрастание неравномерности экономического развития регионов, рост региональной дифференциации уровней экономического развития и уровня жизни населения...» [6, с.66]. Особого внимания заслуживают процессы возникновения новых «регионов роста», привлекающих ресурсы из соседних регионов (например, высококвалифицированные трудовые кадры) и «регионов спада», характеризующихся ухудшением социальной ситуации и экономическим спадом. Например, как замечает Н. Сухрагчаа, в Монголии отмечена тенденция миграции сельского населения в крупные города и их окрестности, что, по его мнению, приводит к кадровому истощению села и переуплотнению урбанизированных территорий. [7, с. 53].

Таким образом, разработка типологии регионов для анализа пространственной характеристики результативности экономики регионов является практической задачей, предполагающей анализ ее структурных составляющих. Под результативностью экономики региона следует понимать степень достижения возможных оптимальных результатов развития экономики региона с точки зрения обеспечения ее устойчивого развития с учетом достигнутых результатов в других регионах. Общая результативность экономики региона рассматривается как результат влияния экономической результативности и социальной результативности экономики региона или как результат влияния результативности функционирования экономики региона и результативности управления экономикой региона. Данное положение основано на предположении того, что оценка качества развития любого сложного социально-экономического объекта предполагает изучение результатов анализа функционирования объекта как системы и роли системы управления в его развитии или анализа социальных и экономических результатов развития данного объекта.

Важность изучения взаимосвязи результативности функционирования экономики регионов и результативности управления экономикой регионов обусловлена поиском путей по снижению объема бюджетных средств, предоставляемых без учета реального состояния экономики региона. Таким образом, исходной предпосылкой для разработки данной типологии выступает создание методического обеспечения оценки сбалансированности экономики региона.

Исходя из вышесказанного, предлагается различать две группы регионов с учетом результативности их экономики. Первая группа основана на соотношении социальной и экономической результативности экономики региона. В данном случае формируются четыре подгруппы регионов по сравнению со среднероссийским уровнем данных критериев. Определение состава второй группы регионов предполагает использование соотношения результативности функционирования экономики региона и результативности управления экономикой региона по сравнению со среднероссийскими значениями.

В условиях существования значительного количества дотационных регионов государственные решения в сфере развития экономики регионов преимущественно рассматриваются в контексте межбюджетных отношений. Потребность в росте экономического потенциала данных регионов для обеспечения их устойчивого развития обуславливает необходимость в поиске управленческих инструментов, использование которых предполагает усиление контроля за характером развития объекта управления. Простое решение проблемы низкой бюджетной обеспеченности таких регионов путем предоставления финансовой помощи в различных формах из федерального бюджета препятствует более эффективному использованию имеющегося потенциала в данных регионах. Разнообразие экономического потенциала регионов и различная степень в интенсивности процессов по его формированию и использованию обуславливают трудности по снижению межрегиональной экономической дифференциации территории страны. Предоставление прямой бюджетной помощи региону с учетом существующей социально-экономической ситуации позволяет улучшить его положение в краткосрочной перспективе, но может привести к снижению качества его экономического потенциала в долгосрочной перспективе в случае увеличения объема используемых ресурсов для реализации стратегии развития экономики региона без учета влияния на ее результативность.

Решение данной проблемы предполагает трансформацию системы государственного управления путем улучшения качества функционирования механизмов по формированию и использованию ресурсов в интересах экономики региона с точки зрения обеспечения баланса между структурными составляющими ее результативности. Исходя из данной предпосылки функцию контроля в рамках системы государственного управления предложено осуществлять с учетом результатов оценки сбалансированности экономики региона (см. рис. 1).

Анализ текущего состояния экономики региона предполагает решение двух задач. Во-первых, определение целей развития экономики региона в долгосрочной, среднесрочной и краткосрочной перспективе. Во-вторых, оценка результативности развития экономики региона путем сопоставления ее состояния с экономикой других регионов с учетом разработанной системы показателей. Оценка результативности развития экономики региона включает анализ результативности функционирования экономики региона, результативности управления экономикой региона, социальной результативности экономики региона и экономической результативности экономики региона.

В зависимости от уровня результативности управления экономикой региона регионы разделены на че-

тыре группы. Для каждой группы присвоены соответствующие балльные оценки:

- 1) регионы с низкой экономической и низкой социальной результативностью управления экономикой региона (0,25 балла);
- 2) регионы с низкой экономической и высокой социальной результативностью управления экономикой региона (0,5 балла);
- 3) регионы с высокой экономической и низкой социальной результативностью управления экономикой региона (0,75 балла);
- 4) регионы с высокой экономической и высокой социальной результативностью управления экономикой региона (1 балл).

В зависимости от уровня результативности функционирования экономики региона предложены следующие четыре группы регионов:

- 1) регионы с низкой экономической и низкой социальной результативностью функционирования экономики региона (0,25 балла);
- 2) регионы с низкой экономической и высокой социальной результативностью функционирования экономики региона (0,5 балла);
- 3) регионы с высокой экономической и низкой социальной результативностью функционирования экономики региона (0,75 балла);
- 4) регионы с высокой экономической и высокой социальной результативностью функционирования экономики региона (1 балл).

Таким образом, каждый регион (А) рассматривается как двумерный объект, обладающий следующими двумя характеристиками: результативность функционирования экономики региона (X1) и результативность управления экономикой региона (X2):

$$A = \{X1; X2\} \quad (1)$$

Соединение предложенных типологий регионов позволяет оценить степень сочетания уровня результативности функционирования экономики региона и уровня результативности управления экономикой региона. Данное соотношение предложено использовать как основу для определения сбалансированности экономики региона:

$$СБЭР = 0,5 X1 + 0,5 X2 \quad (2)$$

где: СБЭР – сбалансированность экономики региона; X1 – результативность функционирования экономики региона; X2 – результативность управления экономикой региона.

Исходя из формулы (2) и предложенной типологии регионов по соотношению результативности функционирования экономики региона и результативности управления экономикой региона определены 16 значений сбалансированности экономики региона (см. табл. 1). Данные значения указывают на характер соотношения двух рассмотренных составляющих результативности экономики региона и могут быть использованы в процессе формирования и реализации стратегии развития экономики региона, а также при оценки их конечных результатов.

Таблица 1

Коэффициенты оценки сбалансированности экономики региона

Результативность управления экономикой региона	Результативность функционирования экономики региона			
	1	0,75	0,5	0,25
1	1,00	0,75	0,50	0,25
0,75	0,75	0,56	0,38	0,19
0,5	0,50	0,38	0,25	0,13
0,25	0,25	0,19	0,13	0,06

Данная позиция в отношении анализа качества развития экономики региона позволяет определить предпосылки возникновения возможных структурных проблем для последующего выбора приоритетных направлений в процессе осуществления стратегического управления, ориентированного на обеспечение сбалансированности экономики региона в долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гладкий Ю. Н. Чистобаев А.И. Регионоведение. – М.: 2002.
2. Гранберг А. Зайцева Ю. Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления //Российский экономический журнал. 2002. № 10.
3. Жаворонкова С., Мау В., Яновский К. Политические и правовые факторы экономического роста в российских регионах //Вопросы экономики. 2001. № 11.
4. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. – М., 2003.
5. Климанов В.В. Региональные системы и региональное развитие в России. – М., 2003.
6. Ключев Ф. Кушникова И. Костин В. Наумов Е. Тенденции изменения региональной структуры промышленного производства // Экономист. 2002. № 3.
7. Сухрагчаа Н. Некоторые предложения по региональному зонированию Монголии //Проблемы теории и практики управления. 2003. № 3.

СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И РЕШЕНИЕ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

ТОКАЕВА Т.И.

Северо-Осетинский государственный университет, доцент кафедры экономической теории,
кандидат философских наук, Республика Северная Осетия - Алания, Владикавказ, Ватутина ул. 46

Сформирован ряд актуальных проблем регионального экономического развития и дана характеристика самостоятельности социально-экономического функционирования регионов России, качествам территориальной и экономической их разобщенности. Раскрыты тенденции и некоторые специфические формы проявления рыночно-трансформационных процессов региональной социальной жизни, базирующиеся на достижениях экономики, ее несовершенствах, противоречиях. Дана оценка проблематике самостоятельности регионов в решении социально-экономических проблем.

Ключевые слова: региональная политика; территориально-региональные особенности; социально-экономическое развитие регионов; валовой региональный продукт

Коды классификатора JEL: R11, R13, Z13

Консолидированное развитие субъектов-регионов нами рассматривается в качестве достаточно цельной основы: как интегрированного сообщества, так и относительно самостоятельного социально-экономического функционирования самих регионов. В советский период общим был курс на территориальную интеграцию регионов в сообщество страны. В этом качестве территориальной разобщенности регионов практически не было, функционировал ЕНХК (единый народно-хозяйственный комплекс), наряду с административно-территориальным делением. В период перехода к рынку понятие «территория» приобрел преимущественно экономический смысл.

По данным журнала «Эксперт», в 2002–2003 гг. число «маргинальных» регионов стало сокращаться, а количество регионов с ростом «среднего класса» стало увеличиваться, в том числе и по показателям улучшения инвестиционного климата [9, с. 112–113]. В тоже время функционирование рынка после 2001 года резко обострило проблематику рискованного развития регионов. В период с 2002 по 2007 годы в значительной степени обострились проблемы рисков регионального развития [9, с. 113], а также выравнивания условий социально-экономической жизни людей. Характерным в данном контексте является высказывание-оценка А.Хлопонина: «Наша региональная политика базируется на принципе выравнивания бюджетной обеспеченности, что позволяет решать исключительно политические задачи. Мы забираем у регионов-доноров налоги в Минфин и отдаем их дотационным территориям в виде трансфертов. Желание центра перераспределять максимум ресурсов через федеральный бюджет понять можно» [9, с. 47].

Известный экономист А.Гранберг в последние годы неоднократно отмечает, что в ходе рыночных преобразований дифференциация российских регионов в направлении формирования «равновесных» экономик происходит быстрее, что, по его мнению, объясняется рядом причин. Во-первых, действием рыночной конкуренции, неодинаковой адаптированностью к рынку регионов с разной структурой экономики и разным менталитетом населения, власти. Во-вторых, значительным ослаблением регулирующей роли государства и фактически неравенством субъектов Федерации в экономических отношениях с центральными органами государства [2]. Эти же мысли А.Г. Гранбергом обоснованы в совместной статье с Ю.Зайцевым: «Производство и использование валового регионального продукта: межрегиональные сопоставления» подчеркивается: «...сокращение межрегиональной дифференциации происходит как вследствие перераспределения ВРП, так и в результате проведенной корректировки. Совместное влияние этих факторов приводит к тому, что максимальный разрыв между 79 регионами по величине ВРП на душу населения снижается в 2,25 раза. Число регионов, в которых эта величина более чем на 50% превышает среднероссийский уровень, сокращается с пяти до двух (Москва и Тюменская область) и, что особенно важно - количество регионов, отстающих от среднероссийского уровня более чем вдвое, уменьшается с 17 до 5 (в этой проблемной группе остаются республики Ингушетия, Калмыкия, Дагестан, Тыва и Алтай). Примерно такую же оценку проблеме дают Штульберг Б.М., Введенский В.Г. [8], а также Кузнецова О.В. [5] и др.

На наш взгляд, среди характеристик территориально-региональных особенностей социально-экономического развития регионов следует сделать акцент на: разноуровневом состоянии экономик субъектов-регионов; разноплановых негативах «развалившихся» производств; степени поляризации в развитии; чрезмерной разнице в финансовой обеспеченности; высокой и низкой покупательной способности населения; неравномерном (разная степень интенсивности) использовании ресурсов территорий; чрезмерной разнородности ввозимой и вывозимой продукции; высокой разнице развитости как производственной, так и социальной инфраструктуры; концентрации населения и безработных; удовлетворенности инвестиционных потребностей; действенности власти в решении социально-экономических проблем.

Как видно, в решении социально-экономических задач территориального (пространственного) развития регионов России необходимо ориентироваться на их множественность (многомерность) и проблематику стратегии социально-экономического характера. Не случайно к 2008 году возникла острая необходимость разработки Стратегий долгосрочного развития как в стране (до 2020 года), так и в ее регионах (в разных регионах разработаны законы или программы социально-экономического развития до 2020, 2025, 2030 годов).

В указанных стратегиях субъекты региона приняли не только генеральные цели, но и уточнили основные направления и принципы действий в сфере экономики и социальной практики.

Безусловно, индивидуальные проблемы социально-экономического развития регионов могут быть самыми различными, но общей объединяющей в едином экономическом пространстве остаются те из них, которые способствуют усилению современного и перспективного положения России. Не следует забывать и то, что существующая разница в социально-экономическом положении регионов во многом предопределяет расхождение целей различных регионов, их заинтересованности в том или ином решении социально-экономических задач.

Многомерность стратегии социально-экономического развития региона включает в себя, как нам представляется, не только его общие, структурированные интересы в стране, государстве, обществе. При выборе стратегии социально-экономического развития региона «срабатывают» разные интересы: ресурсно-экономические; территориальные (земли, границы); корпоративные (фирмы, банки, корпорации); административно-властные (интересы администраций, регионов, местной власти); политические (различных партий, общественных движений и т.д.); различных групп населения, проживающего на территории региона, другие силы воздействия на регион, которые не имеют постоянной зафиксированности (внутренние инвесторы, отдельные состоятельные предприниматели – личности и т.д.). Игнорирование каждой из названных составляющих интересов при разработке стратегии социально-экономического развития региона может привести к отрицательным последствиям в ходе ее реализации.

Ряд авторов считают закономерностью асимметрию социально-экономического развития субъектов-регионов РФ («Асимметрия экономического и социального развития характерна для всех регионов и является объективной закономерностью экономического развития. В ряде случаев асимметрия обусловлена исторически сложившимся разделением труда, негативные последствия которого преодолеть не удалось, в других – ресурсным потенциалом различных регионов, в третьих – субъективными причинами [1].

Напомним, что на начало экономических и социальных реформ социально-экономические типы регионов Российской Федерации определились следующим образом (см. табл. 1)

Таблица 1

Социально-экономические типы регионов Российской Федерации

№	Тип региона	Количество регионов	1999 в% к 1991 г.		Налоги на душу населения среднем по РФ, %
			население	промышленное производство	
1.	Регионы, находящиеся в экстремальных природных условиях и не имеющие эффективных природных ресурсов	7	-33	-50	140
2.	Регионы, находящиеся в экстремальных природных условиях и располагающие эффективными ресурсами	5	+2	-28	600
3.	Узкоспециализированные индустриальные районы северной и средне полосы РФ	10	-3	-73	68
4.	Крупные индустриальные регионы средней полосы с разносторонней промышленностью	16	0	-45	125
5.	Небольшие индустриально-аграрные регионы средней полосы РФ	21	+2	-55	65
6.	Крупные индустриально-аграрные регионы южной полосы РФ	10	+4	-55	72
7.	Небольшие окраинные регионы юга РФ с низким уровнем социально-экономического развития	15	+4	-85	25
8.	Столичные регионы				
9.	Пограничные регионы с выраженной военной функцией	2	-4	-65	260
10.	Российская Федерация в целом	5	-3	-50	90

Данные таблицы 1 характеризуют социально-экономические особенности в достигнутом к указанному периоду развития регионов. К началу 2008 года типовые особенности регионов существенных изменений не претерпели, за исключением показателей: уменьшилось количество регионов до 85; изменилось размещение (проживание) населения (в крупных регионах стало проживать больше людей); поменялись показатели размещения промышленности и тоже в пользу наиболее крупных регионов); налоговый потенциал вырос также, прежде всего, в крупных регионах. Тем самым, на наш взгляд, определенным образом разрушаются условия равновыгодности социально-экономического развития регионов.

Необходимо принимать также во внимание чрезмерную поляризацию других трансформаций, которые имеют место в регионах страны. В частности, регулярную резкую дифференциацию уровня жизни и социально-экономического развития в разных регионах России подтверждает Госстатистика. Три федеральных округа относятся к депрессивным, где показатели уровня качества жизни населения ниже общероссийского среднего уровня. На диаграмме 1 приведены данные уровня среднедушевых доходов населения федеральных округов. В каждом из федеральных округов также наблюдается своя дифференциация благоприятного и неблагоприятного развития.

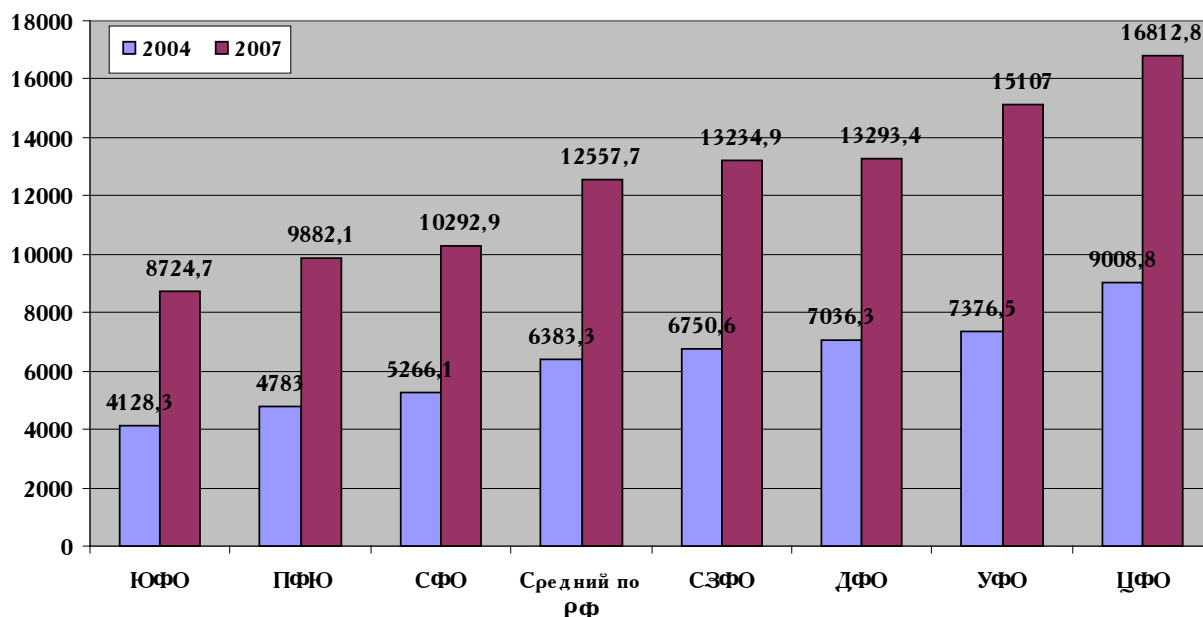


Диаграмма 1. Уровень среднедушевых денежных доходов населения федеральных округов в 2004 и 2007 гг. (руб.)

По данным Федеральной службы государственной статистики – Ростовстат [10, с. 9] темпы роста, заработной платы и денежных доходов населения в Южном федеральном округе практически совпадают со среднероссийскими. Однако по абсолютным значениям и заработная плата, и денежные доходы населения пока продолжают существенно отставать от соответствующих среднероссийских показателей (в ноябре месяце 2007 г. заработная плата в среднем по ЮФО составила 69 процентов от российского уровня, среднедушевые денежные доходы – 72 процента).

Номинальные денежные доходы на душу населения Южного федерального округа в ноябре 2007 года составили 10023,9 рубля и увеличились по сравнению с соответствующим периодом прошлого года на 27,3 процента. В целом по стране денежные доходы на душу населения составили 13948 рублей и возросли на 28,2 процента, соответственно.

В территориальном разрезе самые низкие денежные доходы населения отмечаются в республиках Ингушетия и Калмыкия, где их величина в ноябре 2007 года составила, соответственно, 2483,4 и 5253,9 рубля. Сравнительно высокими доходами характеризуются экономически развитые регионы, особенно располагающие крупным промышленным сектором: Краснодарский край, Волгоградская и Ростовская области, Северная Осетия-Алания.

По размеру номинальной начисленной среднемесячной заработной платы Южный федеральный округ остаётся самым низкооплачиваемым среди федеральных округов - в январе-ноябре 2007 года среднемесячная зарплата работников составила здесь 8837,9 рубля, или 67,6% от среднероссийского показателя, и была почти вдвое меньше, чем в Уральском федеральном округе, где наблюдается самый высокий уровень оплаты труда по сравнению с другими округами (17164,7 руб.).

По сравнению с тем же периодом прошлого года заработная плата в Южном федеральном округе увеличилась на 25,7 процента (в России – на 26,3 процента). Только в Адыгее, Краснодарском и Ставропольском краях, в Ростовской области зарплата росла быстрее, чем в среднем по стране.

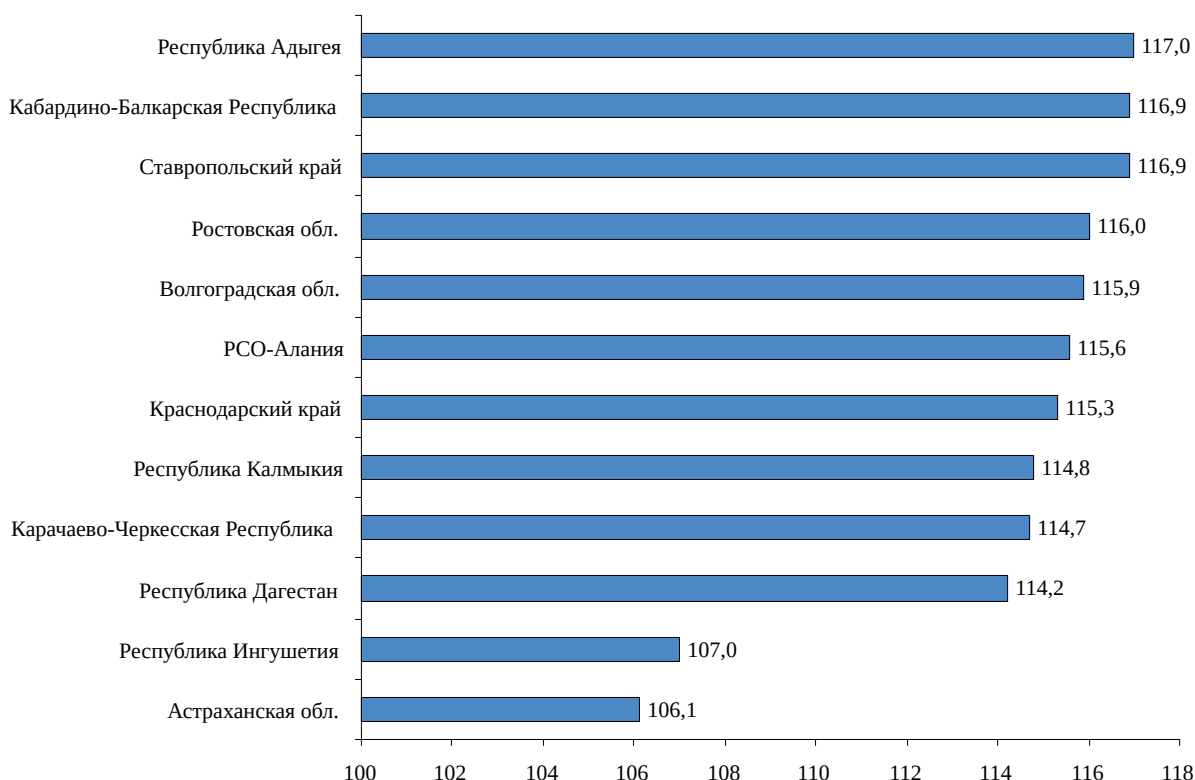
Динамика реальных денежных доходов населения юнороссийских регионов коррелирует с позитивной тенденцией роста номинальных доходов, скорректированной на региональные вариации потребительской инфляции, (рост потребительских цен). В январе-ноябре 2007 года реальные денежные доходы Южного Федерального округа возросли на 15,9%, что является лучшим показателем среди федеральных округов (в России прирост составил 12,1%).

Темпы роста реальной заработной платы в большинстве регионов Юга России были ниже среднероссийских, которые в январе – ноябре 2007 года составили 116% к соответствующему периоду предыдущего года (табл. 2).

Несмотря на то, что в большинстве регионов Южного федерального округа, как и в целом по стране, наблюдается положительная динамика основных макроэкономических показателей, сохраняются значительные диспропорции в уровне экономического и социального развития, наблюдается асинхронность развития различных секторов экономики. Если в республиках сравнительно высока безработица, то в областях и краях отмечается дефицит кадров рабочих специальностей (особенно в производственном секторе).

Таблица 2

Реальная заработная плата по регионам Южного федерального округа в январе-ноябре 2007 года
(в процентах к январю-ноябрю 2006 г.).



Важным показателем дифференциации по уровню жизни населения в регионах является валовой региональный продукт. С помощью этого показателя измеряется валовая добавленная стоимость, исчисляемая путем исключения из суммарной валовой продукции объемов ее промежуточного потребления. Данные о валовом региональном продукте в разрезе субъектов-регионов ЮФО позволяют уточнить, сколько продукции произведено в регионе в расчете на душу населения (табл. 3).

Валовой региональный продукт ЮФО в 2005-2007 гг.

Таблица 3

	Население, млн. чел.		ВРП, млрд.руб.		ВРП на одного жителя региона, тыс. руб.	
	2005 г.	2007 г.	2005 г.	2007 г.	2005 г.	2007 г.
Краснодарский край	5,1	5,101	325,8	465,9	63,6	91,3
Астраханская область	1,0	0,994	62,8	84,7	62,2	94,1
Волгоградская область	2,7	2,620	161,7	244,2	59,9	93,0
Ростовская область	4,4	4,276	224,0	336,0	50,9	80,0
Ставропольский край	2,7	2,701	132,8	178,7	48,6	66,1
Республика Калмыкия	0,3	0,287	11,3	12,3	38,8	61,4
Республика Северная Осетия-Алания	0,7	0,701	25,3	42,8	35,6	61,1
Кабардино-Балкарская республика	0,9	0,891	32,1	41,8	32,9	52,2
Карачаево-Черкесская республика	0,4	0,429	14,5	22,7	29,7	56,7
Республика Адыгея	0,4	0,441	13,3	20,9	29,5	52,2
Республика Дагестан	2,6	2,659	76,1	118,3	29,5	43,8
Республика Ингушетия	0,5	0,493	6,0	8,6	12,9	11,2
Чеченская республика	1,1	1,184	-	29,2	-	24,3

Проблема региональных различий в уровнях доходов, в доступности образования, медицины и других социальных составляющих, необходимых для нормального функционирования и развития населения, актуализируются. По нашему мнению, депрессивные регионы должны получать федеральные субсидии, однако это не должно способствовать формированию «культуры», социальной ориентированности иждивенческого характера. Часто в России дело обстоит так: чем больше федеральных денег поступает в бюджеты регионов, тем меньше они тратятся в пользу систематического решения социальных проблем. Мы полагаем, что про-

блема нединамичного развития большинства регионов России, в том числе ЮФО, заключается в отсутствии до недавнего времени четко сформулированной социально-экономической программы развития регионов. В этой связи особенно важно сформировать и концепцию развития республик Северного Кавказа на общегосударственном уровне, принимая во внимание тот факт, что низкий уровень жизни в субъектах-регионах ЮФО вынуждает находить незаконные способы получения доходов, в том числе путем правонарушений. Такие регионы, как ЮФО, к сожалению, являются наилучшей средой для возникновения и развития религиозного экстремизма, имеющего, как известно, крепкую материальную основу.

Мы разделяем мнение А.Гранберга, Ю. Зайцева о том, что критерии и возможные различия в уровнях развития региона являются функциями мобилизуемых для этих целей ресурсов, испытывающими влияние рыночных механизмов и инструментов государственного воздействия. Общесистемным критерием в этом случае может быть статистическая оценка снижения в среднем разбросов рядов выбранных оценочных индикаторов. При этом дифференциация увеличивается, если показатели слабых регионов будут расти медленнее, чем сильных; она сохранится при равных темпах роста этих показателей во всех регионах и уменьшится, если скоро в слабых регионах более быстрыми темпами будут расти индикаторы, зафиксировавшие их отставание от сильных регионов [3]. Чрезвычайно важно, на наш взгляд, что авторы акцентируют внимание на следующем: «проблемы ослабления региональной дифференциации могут решаться разными путями. Первый – минимизация роста отставания слабых регионов от сильных; дифференциация при этом нарастает, но, в целом, несколько снижающимися темпами. Второй – сохранение сложившихся различий между регионами с помощью господдержки, дополняющей, стимулирующей рыночную активность в слабых регионах. Третий – создание с помощью подобных мер в слабых регионах возможностей более быстрого, чем изначально удавалось сильным регионам, развития. Лишь следование по третьему пути позволяет кардинально решить проблему уменьшения дифференциации регионов» [3].

Позиция указанных авторов совпадает с конструктивными идеями основополагающих документов, прогнозов и стратегий социально-экономического развития, которые были приняты в последние годы. Например, в «Прогнозе» поставлена задача «перехода от малоэффективного выравнивания экономического развития регионов и созданию условий, стимулирующих субъекты РФ и муниципальные образования к мобилизации доступных им ресурсов экономического роста». Ряд экономистов (С. Глазьев, В. Роик, В.Куликов и др.) на такую постановку задач реагируют крайне отрицательно, считая, что в условиях высокой степени дифференциации субъектов РФ по душевым доходам и бюджетной обеспеченности населения указанная постановка вопроса безразлична и непрофессиональна [7].

В связи с отмеченными выше характеристиками уровня и асимметрии развития регионов страны крайне важна своевременная и качественная разработка программ социально-экономического развития отдельных регионов без гипертрофирования их политического статуса и значения. Второй момент заключается в том, чтобы региональные программы, как методы решения их собственных проблем социально-экономического развития, с одной стороны, не отрывались от федеральных целевых программ, а, с другой, соответствовали возможностям регионов. Программирование – методическая основа целевого программного решения проблем, но не заменяющая в полной мере возможности децентрализованного (т.е. общегосударственного) индикативного планирования [4]. Внедрение методов регионального целевого программирования в практику работы органов управления субъектами-регионами местной власти позволяет реализовать конкретные программы в отраслях экономики и социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бадмаев С.Б., Бадмаев С.С. Асимметрия социально-экономического развития республик ЮФО: состояние и пути смягчения. В сб.: «Экономическое и социальное развитие республик Юга России». Элиста, 24-25 января. 2008 г., с.18-19.
2. Гранберг А. Регионы в экономическом пространстве России. (Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. 1999, №2.
3. Гранберг А., Зайцев Ю. Производство и использование Валового Регионального Продукта: межрегиональные сопоставления. РЭЖ, №11-12, 2002, с. 72
4. Дзарасов С. Какая экономическая теория нам нужна? Ж. Экономист, 2005, №3, с. 14.
5. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования. М., УРСС, 2002 г.
6. «Показатель товарно-экспортной ориентированности»// Южный Федеральный. №14 (237).19–25. 04. 2006. С.2.
7. РЭЖ : 2003, №8; 2005, №1; 2005, №7-8; 2005, №11-12; 2006, №5-6; 2006, №9-10; 2007, № 5–6.
8. Штутльберг Б.М., Введенский В.Г. Региональная политика России. Теоретические основы, задачи и методы реализации. М.Гелиосавр, 2000 г.
9. Эксперт, № 44, 2005.
10. Южный Федеральный округ 2007: социально-экономические итоги. Информационно-аналитический материал. Ростов-на-Дону, 2008.

ЭЛЕКТРОННОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО КАК ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

КАЛИНИНА А.Э., ПЕТРОВА Е.А.

Волгоградский государственный университет, кафедра экономической информатики и управления,
д.э.н., профессор, 400062, г. Волгоград, пр-т Университетский, 100;
Волгоградский государственный университет, кафедра экономической информатики и управления, к.э.н., доцент,
400062, г. Волгоград, пр-т Университетский, 100

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.

Ключевые слова: электронное правительство; госучреждения; интеграция; государственные услуги

Коды классификатора JEL: О 14, О 18

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 онлайн-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 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 информационных 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.

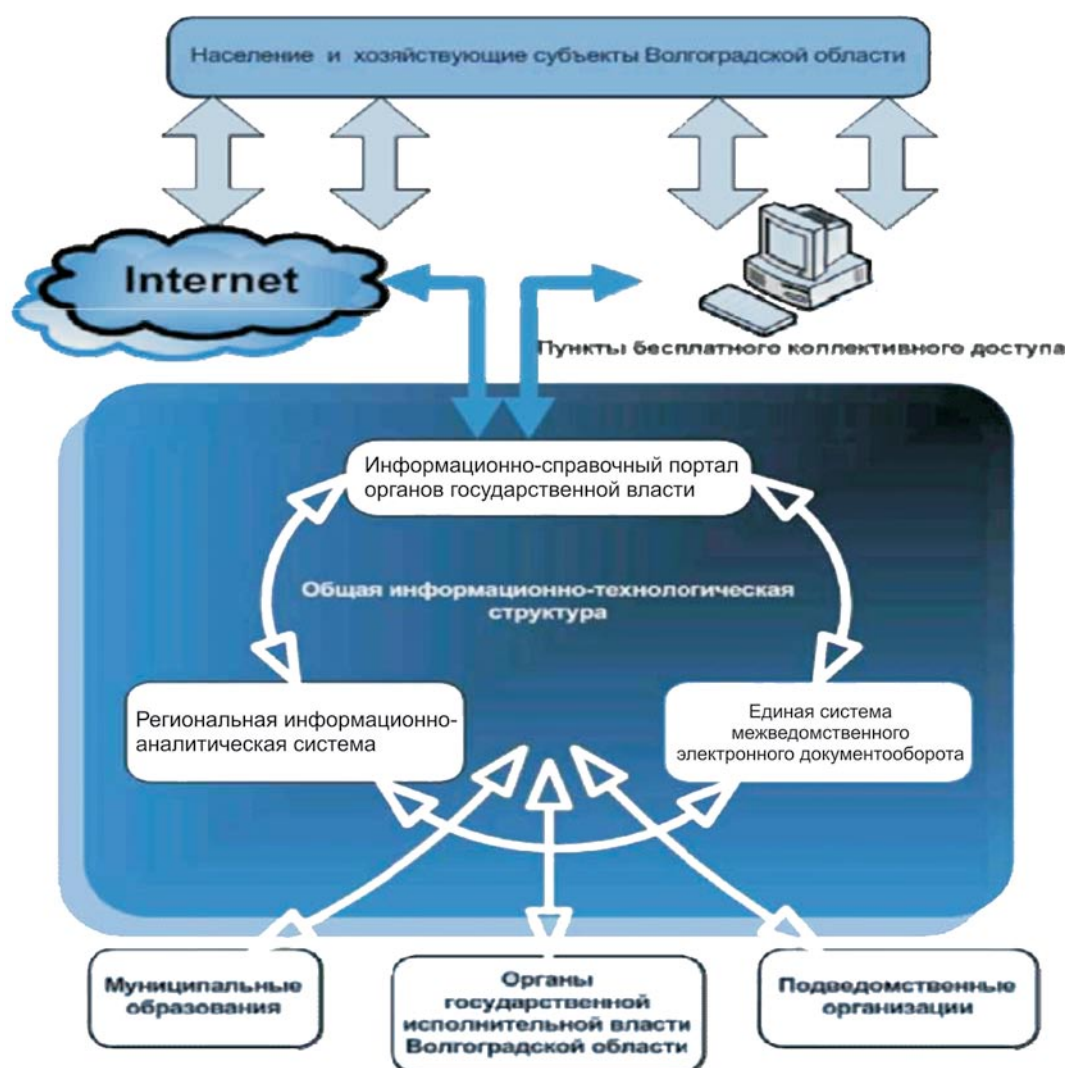


Рис. 1. Архитектура электронного правительства региона

Приоритетными задачами в отношении технологий «электронное правительство» 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; обеспечение 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 инфокоммуникационных 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 Ставропольско-

го 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 персонализированного 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 персонализированные 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 Интернет 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 преодолеть 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 предоставляемых 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.

О ВЛИЯНИИ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

КЮРДЖИЕВ С.П.

Северо-Кавказская академия государственной службы, декан факультета государственного и муниципального управления, кандидат экономических наук, Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70

В статье рассмотрены основные реформационные тенденции в Российской системе межбюджетных отношений на современном этапе и их влияние на формирование политики в области устойчивого развития региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона; межбюджетные отношения; бюджетирование; ориентированное на результат; показатели результативности бюджетных расходов

Коды классификатора JEL: G 31, H 72, H 68

Несмотря на долговременные реформационные процессы, осуществляемые в сфере трансформации системы межбюджетных отношений, в настоящее время единого концептуального подхода к формированию экономического содержания и процедур реализации моделей межбюджетных отношений в рамках региональной политики, направленной на достижение устойчивого развития, в российской практике не существует. В связи с этим целесообразно рассмотреть основные направления реформирования бюджетного процесса и определить его влияние на процессы перехода регионов к устойчивому развитию. Это также требует дополнительных исследований в части определения перспективных подходов к формированию теоретико-концептуального базиса совершенствования системы межбюджетных отношений, направленного на развитие ее функций по стимулированию экономической самостоятельности регионов и обеспечению их устойчивого социально-экономического развития.

Для начала необходимо отметить, что понятие межбюджетных отношений включает в себя не только разграничение расходных и доходных источников по уровням бюджетной системы и распределение финансовой помощи, а вообще все финансовые потоки между органами исполнительной власти всех уровней и получателями бюджетных средств, включая плату за услуги, оплату госзаказа, распределение налогов, других платежей между всеми уровнями бюджетов [2]. Межбюджетными являются и финансовые потоки, возникающие из-за имеющейся задолженности структурных подразделений федеральных министерств и ведомств, находящихся на территории республик, краев и областей, за оказываемые услуги.

Межбюджетными отношениями следует считать и отношения, складывающиеся между бюджетами всех уровней и бюджетами государственных внебюджетных фондов (пенсионного, социального и медицинского страхования), а также множеством других фондов, которые появились на основе федерального законодательства (дорожный, энергосбережения, поддержки правопорядка и т.д.) [1].

Межбюджетные отношения, как механизм финансовой сбалансированности на уровне субъекта Федерации при реализации региональной экономической политики, имеют важное значение для осуществления региональных целевых программ, а также при формировании государственной собственности и для развития предприятий и организаций, находящихся в ведении органов государственной власти субъектов РФ. На уровне местного самоуправления межбюджетные отношения призваны способствовать осуществлению комплексности мер в реализации региональной экономической политики муниципального уровня.

В силу этого система межбюджетных отношений может рассматриваться как один из основных элементов повышения результативности управления устойчивым региональным развитием. В условиях кризиса достижение экономически устойчивого развития регионов Российской Федерации предполагает повышение роли межбюджетных отношений и региональной экономической политики в управлении воспроизводственными процессами территориального развития страны. При этом важно обеспечить учет причинно-следственных связей целей и задач региональной экономической политики с основными элементами регионального воспроизводственного процесса: природно-ресурсным, производственно-технологическим, инновационным, трудовым, инфраструктурным, социальным, экологическим, а также бюджетным, финансово-кредитным и рыночным.

Это обуславливает необходимость обеспечения единой взаимоприемлемой региональной политики как для органов государственной власти федерального Центра, субъектов Российской Федерации, так и для органов власти местного самоуправления и хозяйствующих субъектов региона в вопросах эффективного использования и воспроизводства ресурсного потенциала регионов, комплексного развития их производительных сил, решения задач социального развития и охраны окружающей среды.

Формирование региональной экономической политики и межбюджетных отношений с учетом прямых и обратных связей основных элементов региональных воспроизводственных процессов должно быть основано на выявлении специфики возникающих общевоспроизводственных, целевых, межфазовых и других противоречий на федеральном и региональном уровнях развития экономики. Учет совокупности причинно-следственных связей региональной экономической политики, общественных финансов, федеративных и межбюджетных отношений в системе региональных воспроизводственных процессов позволяет устранить или значительно ослабить противоречия между основными элементами их осуществления, обеспечить устойчивые темпы прироста валового регионального и национального продукта и повышение жизненного уровня населения.

Эффективная система межбюджетных отношений должна быть основана на системе принципов, обеспечивающих реализацию основополагающих требований к ее эффективности:

- принцип субсидиарности – означает закрепление расходов за как можно более низким уровнем системы управления в целях наиболее оптимального их использования;
- принцип централизации функций – учитывает экономию на масштабах предоставления услуг и исключает дублирование в предоставлении услуг общественного сектора разными уровнями системы управления и различными ведомственными структурами одного уровня;
- принцип связанности – согласно ему право принимать решения должно принадлежать группе, ведущей финансовую сторону вопроса.

Каждый из этих принципов может быть реализован на различных уровнях управления, иногда на нескольких одновременно, что позволит достичь максимальной результативности в достижении тех или иных целей региональной политики.

Необходимо отметить, что экономическая теория не нашла убедительных и точных моделей распределения функций между уровнями государственного и местного управления (кроме очевидных решений, например, отнесения обороны на национальный уровень) [3]. Определить оптимальное распределение можно лишь используя принцип – принцип связанности, исходя из предшествующего исторического развития страны.

Именно в поиске баланса и находится оптимальная модель разделения расходных полномочий. Принцип субсидиарности также означает, что ответственность за выполнение каких-либо государственных задач должна, по мере возможности, принадлежать какому-то одному уровню власти, чтобы разные уровни власти не выполняли одни и те же обязанности.

Третий принцип больше связан с теорией общественного выбора. Этот принцип будет нарушен, например, в случае, если Федеральное Собрание Российской Федерации примет решение по социальному закону, который повлечет за собой финансовую нагрузку субъектов Федерации или муниципалитетов без передачи соответствующих финансовых ресурсов и полномочий.

Для региональных органов власти такое сочетание принципов на практике означает реальную возможность формирования собственной экономической политики, учитывающей все особенности региональных производственных процессов. С другой стороны, это также предполагает перенос ответственности за результаты этой политики собственно на региональный уровень, что приводит к необходимости коренной перестройки всей процедуры ее выработки и реализации. Требуется также пересмотра система выстраивания взаимоотношений региональных и местных органов власти, возникающих при достижении конкретных целей социально-экономической политики региона.

В данном контексте, говоря о процессе разработки и реализации мероприятий региональной политики, направленной на достижение устойчивого регионального развития, целесообразно акцентировать внимание на двух возможных ее составляющих, представляющих интерес с точки зрения их прямого отношения к формированию системы межбюджетных отношений: это модель бюджетирования, ориентированного на результат, и региональная система показателей результативности бюджетных расходов, используемых для оценки социальной и экономической эффективности тех или иных программных мероприятий.

Внедрение модели бюджетирования, ориентированного на результат (БОР), является одним из направлений реформирования межбюджетных отношений и бюджетного процесса в России. В настоящее время окончательного перехода к данной модели еще не произошло, однако некоторые ее элементы уже нашли отражение в практике органов власти на различных уровнях. В связи с этим целесообразно рассмотреть ее принципиальные отличия от ранее принятой модели постатейного бюджетирования и проанализировать процесс ее внедрения с точки зрения возникающих проблем и противоречий.

В самом общем виде БОР представляет собой систему формирования (исполнения) бюджета, отражающую взаимосвязь между планируемыми (осуществленными) бюджетными расходами и ожидаемыми (достигнутыми) результатами. Цель данной модели бюджетирования – проконтролировать соответствие затраченных ресурсов и полученных прямых и социальных результатов, оценить значимость и экономическую и социальную эффективность тех или иных видов деятельности, финансирующихся из бюджета.

Для формирования бюджета на основе БОР расходы всех подразделений региональных и муниципальных администраций должны быть разбиты по видам деятельности, направленным на решение стоящих перед ними государственных задач. Для каждого вида деятельности разрабатывается программа. Программа должна содержать описание целей и задач, ресурсов, необходимых для их достижения, а также показателей результативности выполнения программы и процедур измерения этих показателей. Бюджетные заявки при бюджетировании, ориентированном на результат, составляются в разрезе целей и программ. Формат проекта бюджета, который администрация региона или муниципалитета вносит в представительный орган при БОР, существенно отличается от формата бюджета, составленного по постатейному методу. Его первая часть содержит постановку приоритетов, целей и задач, описание ожидаемых результатов, обоснование целевых значений показателей результатов, которые должны быть достигнуты в разных секторах разными министерствами и ведомствами. Во второй части бюджета приводится структура затрат, причем, в очень агрегированной форме.

В концепции БОР изменяется характер ответственности отраслевых подразделений органов управления. На них возлагается ответственность, в первую очередь, за достижение запланированных результатов. Повышение ответственности должно сопровождаться увеличением самостоятельности в расходовании финансовых средств. Распорядители бюджетных средств и бюджетополучатели получают большую свободу в использовании средств в рамках выполняемых программ для повышения эффективности программ, т.е. мак-

симизации результатов относительно затрат, или минимизации затрат относительно результатов. При БОР распорядители бюджетных средств имеют полномочия по частичному перераспределению ресурсов между программами, а также право в рамках установленных лимитов использовать сэкономленные средства в следующем бюджетном году. Все это расширяет возможности эффективного использования бюджетных ресурсов.

Система контроля за исполнением бюджета при БОР также меняется. Фактически отменяется контроль над целевым использованием средств. На смену ему должен прийти контроль над соответствием достигнутых результатов установленным целям. Контроль этот должен стать количественным и строгим. Контроль над целевым использованием бюджетных средств осуществляется в отношении лишь высоко агрегированных расходов. Концепция БОР подразумевает максимальное обеспечение открытости и доступности всей бюджетной информации, позволяющей всем заинтересованным лицам судить о том, насколько эффективно тратятся деньги налогоплательщиков, насколько эффективно работают органы власти.

Таким образом, можно утверждать, что по сравнению с моделью постатейного бюджетирования, БОР обладает целым рядом преимуществ. Для органов власти различного уровня, в первую очередь, следует выделить регулярное получение более полной информации о реализации государственных задач и использовании бюджетных средств в различных сферах деятельности государства.

Кроме того, модель БОР дает возможность более эффективного распределения бюджетных средств между конкурирующими статьями расходов благодаря получению более точной и полной информации о результатах реализации программ в соответствии с приоритетами государственной политики, обеспечивает экономию бюджетных средств за счет повышения эффективности работы государственного сектора; дает возможность сравнить несколько предлагаемых вариантов программ с точки зрения ожидаемых результатов и затрат, создает предпосылки для повышения контроля за деятельностью министерств и ведомств путем установления показателей результативности и сравнения фактически достигнутых результатов с запланированными; выявление и упразднение дублирующих друг друга программ, неэффективных программ.

Следует отметить, что в настоящее время уже осуществляется поэтапное внедрение трехгодичного бюджетного планирования, а также планируется с 2009 года перейти в некоторых ведомствах к отчетности распорядителей программ по ожидаемым результатам, отражающим различные эффекты от реализованных мероприятий. Планируется также постепенный переход к контролю за деятельностью ведомственных структур по показателям результативности. Однако, внедрение модели БОР как на федеральном, так и региональном уровнях, сталкивается с рядом проблем, среди которых создание системы показателей социальной и экономической эффективности (результативности) государственных расходов является одной из главных. В настоящее время эффективность бюджетных расходов в различных регионах и муниципалитетах оценивается по функциональной классификации, отражающей расходы по основным отраслям городского хозяйства. В результате оценка эффективности бюджетных программ представляет собой проблему корреляции параметров, причем их конечный список может отличаться от одной отрасли к другой.

Как отмечалось выше, при внедрении модели БОР должна быть введена специальная система показателей, позволяющих на регулярной основе отслеживать степень достижения поставленных целей и выполнения задач, а также проводить мониторинг эффективности государственных расходов. Следует отметить, что подход к определению такой системы показателей (индикаторов) в значительной степени отличается от используемого сейчас, в связи с чем новая система показателей будет кардинально отличаться от уже существующих показателей, а ее внедрение потребует полного изменения всего процесса планирования и мониторинга результатов реализации программ. К показателям (индикаторам) результативности предъявляется целый ряд требований:

1. Индикатор отражает цели и задачи. Например, если в городе реализуется программа по улучшению медицинского обслуживания населения, то такие традиционные в российской практике показатели, как оборот койкомест, количество врачей на душу населения, количество пролеченных больных и др., будут не слишком уместны. Зато вполне можно использовать такие показатели, как количество повторных обращений населения в медицинские учреждения после прохождения лечения, количество успешных операций и т.п.

2. Индикатор рассчитывается на основе достоверной информации, которую можно получать на постоянной основе. Если для расчета индикатора используется статистика из государственных учреждений (количество жалоб жителей в городской администрации, количество больничных листов), мы можем быть уверены в бесперебойном получении такой информации, не требующем больших затрат. Но если статистические показатели для индикатора рассчитываются нерегулярно (например, такие, как продолжительность жизни или уровень загрязнения воздуха), то опираться на них следует только в крайнем случае.

3. Затраты на сбор индикатора не должны быть высокими. В самом деле, если для расчета того или иного индикатора нам придется ежемесячно проводить социологический опрос нескольких тысяч человек, работа с таким индикатором будет дорогостоящей и неэффективной.

4. Индикатор должен быть понятен пользователям. Индикаторы используются не только для оценки программ, но также для отчетности перед населением. Население может не понять индикаторы, которые содержат, например, незнакомые термины. То же самое относится к индикаторам, связанным с нормативными показателями. Например, такой индикатор, как «содержание доли свинца в бензиновых выхлопах», ничего не скажет населению, если не сравнивать этот показатель с предельно допустимыми значениями, со значениями прошлого года, со значениями этого показателя в других муниципалитетах и др.

Индикаторы отражают все виды результатов – прямые результаты, конечные результаты и эффект. Отметим, что соответствие индикатора тому или иному показателю не является чем-то постоянным. Например, увеличение количества компьютеров в школе может рассматриваться как ресурс, если мы говорим о повышении качества образования в начальной школе вообще, и как прямой результат, если речь идет о программе компью-

теризации школ. Снижение безработицы за счет повышения квалификации местных трудовых ресурсов может рассматриваться как эффект (программа повышения качества образования в школе) и как конечный результат (программа борьбы с безработицей). При этом индикаторы должны быть увязаны с задачами и ресурсами.

Таким образом, следует сделать вывод, что разработка постоянной системы таких показателей на региональном уровне нецелесообразна, так как использование тех или иных показателей зависит непосредственно от конкретных, определенных на данный период целей и задач региональной политики, а также от тех программ и включенных в них мероприятий, которые разработаны в соответствии с поставленными задачами. Однако отсутствие практического опыта у работников региональных и муниципальных органов власти по осуществлению планирования в рамках модели БОР требует выработки единых методических подходов как к разработке самих программ, так и системы соответствующих им показателей.

В связи с этим можно предложить следующий методический подход к внедрению и реализации модели БОР на региональном уровне, обеспечивающий достижение устойчивого развития субъекта Федерации (рис. 1).

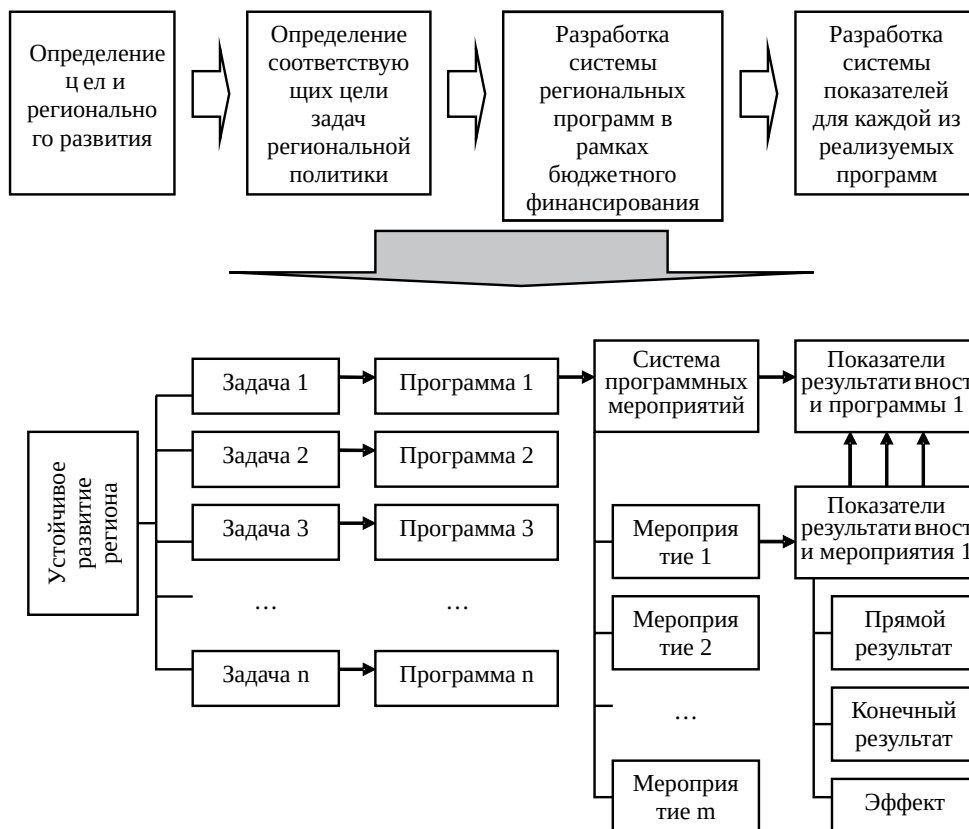


Рис. 1. Общий методический подход к разработке и внедрению показателей результативности бюджетных расходов, направленных на достижение устойчивого регионального развития, в рамках модели БОР [составлено автором]

Исходя из вышепредставленного подхода, общая система показателей результативности бюджетных расходов региона должна формироваться из совокупности показателей результативности конкретных мероприятий, реализуемых в рамках региональной стратегии перехода к устойчивому развитию. При этом каждый показатель должен отражать все виды результатов, ожидаемые от реализации данного мероприятия: прямые результаты (например, площадь заасфальтированных дорог), конечные результаты (например, сокращение аварийности на дорогах) и эффект (например, сокращение смертности и травматичности в связи с автомобильными авариями).

Таким образом, предложенный подход позволяет систематизировать как сам процесс внедрения модели БОР на региональном уровне, так и непосредственную разработку программ и оценку результативности бюджетных расходов при переходе к устойчивому региональному развитию. Безусловно, это только общее представление данных процессов, требующее дальнейшей детализации в направлении определения тактических и стратегических задач обеспечения устойчивого развития региона, предполагаемых программ и соответствующих им систем мероприятий и разработки конкретных показателей результативности бюджетных расходов, отвечающих всем требованиям модели БОР.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев С.И., Швецов Ю.Г. Бюджетная политика государства: Современное состояние и перспективы развития. Барнаул, 2001.
2. Нестеренко Т.Г. Основные принципы межбюджетных отношений // Финансы. 2000. № 11.
3. Ahmad E., Hewitt D., Ruggie E. Assigning Expenditure Responsibilities. Fiscal federalism in Theory and Practice. Washington, IMF, 1997.

ИМИТАЦИОННЫЙ ПОДХОД К ПРОБЛЕМЕ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОЧВЕННЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

СУРКОВ Ф.А., ПРОШИНА Е.Ф.

Научно-исследовательский институт механики и прикладной математики им. Воровича И.И.
Южного федерального университета, директор;

Южный Федеральный университет, кафедра экономической кибернетики, ассистент, e-mail: malista@aaanet.ru

Статья рассматривает постановку задачи и этап создания концептуальной модели Ростовской области как сложной системы для анализа проблемы использования и восстановления плодородных почв.

Ключевые слова: имитационное моделирование; почвенные ресурсы; плодородные почвы; продовольственная безопасность; производственная функция Кобба-Дугласа; метод системной динамики

Коды классификатора JEL: Q 24, R 14, P 25, O 13, O 18

Интенсивная хозяйственная деятельность повсеместно приводит к деградации биосферы и ухудшению условий жизни людей. В результате в последние десятилетия произошло повышение интереса к вопросам окружающей среды и ее состояния. Альтернативой традиционному развитию экономики является так называемое «устойчивое развитие» – стратегия экономического развития, выражающая стремление общества охранять среду своего обитания наряду с обеспечением достойного качества жизни. Иначе говоря, под устойчивым развитием понимают такой вариант социально-экономической жизни общества, при котором удовлетворение потребностей нынешнего общества достигается не за счет будущих поколений, а наряду с сохранением и приумножением природных ресурсов и других естественных богатств. Обеспечение устойчивого развития требует, прежде всего, смены приоритетов и целей развития цивилизации, социальных новаций, так как общество осознает, что традиционные подходы к планированию и развитию не столько решают, сколько порождают социальные проблемы и проблемы окружающей среды. В то время как традиционные подходы могут привести к существенному загрязнению среды обитания и к чрезмерному расходованию природных ресурсов, концепция устойчивого развития предлагает реальные долговременные решения, работающие и на настоящее, и на будущее.

Хотя научно-технический прогресс и энерговооруженность человека достигли небывалого уровня, возникла необходимость в разработке стратегической программы обеспечения продовольственной безопасности планеты в целом и каждой отдельной страны.

Эта программа, являющаяся стержнем Концепции устойчивого развития общества, безусловно, представляет собой наиболее реалистический сценарий будущего, который дает человечеству шанс на выживание. Она включает три элемента:

- демографический, т.е. регулирование роста народонаселения в пределах емкости насыщения;
- обеспечение продуктами питания ныне живущего поколения;
- сохранение природных ресурсов для потомков.

Это уже нравственный аспект, обязывающий нынешнее поколение жить на проценты с капитала природных ресурсов, передавая их будущим поколениям как минимум в сохраненном состоянии [2].

Распределение природных ресурсов между странами является крайне неравномерным. В России, несмотря на продолжительный экономический спад предшествующего десятилетия, на одного жителя в среднем производится от 450 до 800 кг зерна, 55–75 кг мяса, на стол ежегодно попадает 25 кг морской и речной рыбы (для сравнения: в США – 23 кг). Россия имеет колоссальные земельные ресурсы: на одного человека приходится почти гектар (0.87 га) пашни и 0.53 га естественных кормовых угодий. И, несмотря на то, что в целом климат нашей страны для сельского хозяйства – не лучший (даже в земледельческих районах две трети территории находится в условиях либо дефицита тепла, либо дефицита влаги), при умелом подборе культур можно прокормить не только сегодняшнее население страны, но и еще 30–40 млн. человек.

Есть и другие причины, заставляющие внимательно отнестись к проблеме обеспечения продуктами питания. В 2008г. неоднократно поднимался вопрос о мировом продовольственном кризисе [14], [15], [17] и связывалось это не только с неблагоприятным для сельского хозяйства многих стран 2007г., но и с реальным сокращением посевных площадей, а также с ростом производства биотоплива – этанола. «Еда или топливо» – так назвала один из своих докладов в 2007г. Организация по питанию и сельскому хозяйству ООН (FAO). Чтобы заменить ископаемые источники энергии на 5% биотопливом, посевная площадь должна быть расширена на 20% и, соответственно, должны быть сокращены территории, которые занимают поля, где выращиваются продукты питания [17].

Что касается России, посевные площади в ней занимают 13% от мировых, а производство – всего 2% от мирового объема зерна [13]. Очевидно, что в России имеется богатый потенциал неиспользованных возможностей, в том числе, для обеспечения собственной продовольственной безопасности.

«Продовольственный кризис и глобальная финансовая нестабильность угрожают не только замедлить движение к намеченным целям, но и отбросить человечество далеко назад. В контексте продовольственного кризиса нельзя обойти вниманием чрезвычайно острую и деликатную проблему производства биотоплива из сельскохозяйственного сырья. Решение этой проблемы, по нашему мнению, может быть найдено исключительно на основе соблюдения принципов устойчивого развития» – заявил заместитель министра иностранных дел России А. Яковенко [15].

Рыночные механизмы и повышение цен на горючее, удобрения и пестициды изменили ситуацию: площадь пашни во многих районах сокращается, эффективнее используется сельскохозяйственная техника. Урожаи в целом не снизились, а количество удобрений и пестицидов сократилось в несколько раз, их стали применять более эффективно – реже и вовремя. Однако, снижение доз минеральных удобрений опасно из-за возможности формирования устойчивого дисбаланса в почве основных элементов питания, то есть, истощения почв. Подорожание горючего подтолкнуло внедрение более экологичной и менее энергоемкой безотвальной обработки почвы.

Безусловно, в сельском хозяйстве России и, в частности, Ростовской области, имеется множество проблем. Эрозия почв продолжается, резко упал объем работ по лесомелиорации и известкованию кислых почв. До опасной черты снизились дозы удобрений, угрожающее положение сложилось на естественных пастбищах вследствие неконтролируемого роста поголовья личного скота и т.д. Тем не менее, при стабильном народонаселении аграрные ресурсы Российской Федерации позволяют реализовать программу обеспечения продовольственной безопасности проще, чем во многих других странах.

Те безвозмездные дары природы, которые Рикардо характеризовал как «неотделимые» и «неистребимые» свойства почвы, претерпели большие изменения: они частично обеднены и частично обогащены трудом многих поколений людей [10].

Почвенно-земельные ресурсы, а именно плодородные почвы, являются неперенным средством и естественной основой для производства сельскохозяйственной продукции, и проблемы, связанные с состоянием почв, обращают на себя пристальное внимание органов местного управления, а также ученых [9], принимаются законопроекты и специальные региональные программы с целью сохранить и повысить плодородность почвы путем осуществления хозяйственной деятельности собственниками и пользователями земель [10], [7]. В 1998 году принят Федеральный закон «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» [4].

Администрацией Ростовской области разработана программа «Повышение плодородия почв Ростовской области на 2001 год» [5].

Целями и задачами этой программы является:

- сохранение и рациональное использование земельных ресурсов;
- выполнение комплекса мероприятий по защите почвы от эрозии, агрохимических и мелиоративных работ;
- восстановление и улучшение нарушенных земель.

Занимая 84% площади Ростовской области, почвы интенсивно используются в сельскохозяйственном производстве, а также испытывают другие антропогенные воздействия, что неизбежно приводит к деградации и даже к полному выведению из сельскохозяйственного использования уникальных по плодородию земель. В настоящее время вопросам охраны и восстановления окружающей среды и одного из главных природных ресурсов Ростовской области – плодородных почв – не уделяется должного внимания.

Бесценные и уникальные земли, в том числе и черноземы, подвергаются интенсивному и не всегда бережному использованию, что ведет к их ухудшению, истощению и деградации. Большая часть плодородных земель Ростовской области подвержена засолению, ветровой и водной эрозии, заболачиванию, переуплотнению, загрязнению тяжелыми металлами и радионуклидами [1].

Незаметные поначалу, эти негативные изменения могут дать отдаленный и неожиданный отклик и привести к серьезным проблемам в будущем. Ведь в экономике Ростовской области большую роль играет аграрный сектор и почвы являются для нее одним из важнейших средств производства. Очевидно, что в свете концепции устойчивого развития особое значение приобретает забота о состоянии почв. Если не принять вовремя мер по сохранению и рекультивации земель, последствия для нашего края могут стать необратимыми и потребуют более значительных расходов в будущем.

Предметом данного исследования, таким образом, стал модельный подход к проблеме использования и восстановления плодородных почв Ростовской области. Сложная социо-эколого-экономическая система региона рассматривается в данном конкретном аспекте.

Ростовская область, например, может использовать свое уникальное экономико-географическое положение, развивая в большей степени не вредные, поглощающие ресурсы производства, а торговую, туристическую и другую доходную деятельность, меняя структуру экономики путем оздоровления экологической ситуации, рационального использования и широкого вовлечения в экономику местных ресурсов. Ростовская область, наряду с Кубанью, Ставрополем, Нижним Поволжьем, является одним из главных производителей сельскохозяйственной продукции России. Сокращение площадей и, в худшем случае, их практически полное исчезновение означает существенное ухудшение экологической ситуации юга России, ставит под угрозу продовольственную безопасность нашей страны.

Для модели примем следующие гипотезы. В Ростовской области значительную долю производства составляет аграрный сектор, следовательно, естественно рассматривать двухсекторную модель экономики региона и считать, она состоит из продукции сельского хозяйства и продукции промышленности. Кроме того, по сравнению с другими регионами, проблема загрязнения окружающей среды в РО стоит не так остро, таким образом, в данном исследовании будет считаться, что именно состояние плодородных земель и объем выбывших из сельскохозяйственного оборота земель характеризует экологическое благополучие региона.

В процессе моделирования регион рассматривается как открытая система, состоящая из трех подсистем: экономической, природной и социальной. Процедура моделирования включает следующие этапы:

- выбор набора показателей состояния;
- разработка методик идентификации параметров модели (элементов матриц взаимодействия) и их реализации;
- разработка сценариев развития и их представление в терминах модели;
- сравнительный анализ сценариев и выбор наилучшего в качестве рекомендуемой стратегии развития [3].

Известны многочисленные примеры представления сложных социально-экономических объектов (экономики региона) с помощью однопродуктовых и двухпродуктовых односекторных моделей, например [18]. Наиболее распространенным типом производственных функций для описания производства в масштабах региона, является функция Кобба-Дугласа, которая обращается в нуль при нулевых затратах хотя бы одного ресурса и возрастает с ростом использования каждого ресурса, причем эффективность использования при этом понижается.

Пусть экономика региона состоит из двух секторов – сельского хозяйства и промышленности. Для каждого сектора можно построить однопродуктовую односекторную модель. Получится балансовая агрегированная модель региона.

$$Y_i(t) = f(K_i(t), L_i(t)) \quad I_i(t) = s_i(t) Y_i(t)$$

$$Y_a(t) = g(K_a(t), L_a(t)) \quad I_a(t) = s_a(t) Y_a(t)$$

$$C_i(t) = (1 - s_i(t)) Y_i(t) \quad C_a(t) = (1 - s_a(t)) Y_a(t)$$

$$\frac{dK_i}{dt} = I_i(t) - \mu K_i(t) \quad \frac{dK_a}{dt} = I_a(t) - \lambda K_a(t)$$

$$\frac{dL_i}{dt} = \eta L_i(t) \quad \frac{dL_a}{dt} = \xi L_a(t)$$

$$0 \quad s_i(t) \quad 1 \quad \quad \quad 0 \quad s_a(t) \quad 1$$

$$f(K_i(t), L_i(t)) = A_i K_i^\alpha(t) L_i^{1-\alpha}(t)$$

$$g(K_a(t), L_a(t)) = A_a K_a^\beta(t) L_a^{1-\beta}(t)$$

$Y_i(t), Y_a(t)$ – конечный продукт промышленности и сельского хозяйства

$I_i(t), I_a(t)$ – инвестиции в промышленность и в сельское хозяйство

$C_i(t), C_a(t)$ – потребление в промышленности и сельском хозяйстве

$K_i(t), K_a(t)$ – основные фонды в промышленности и сельском хозяйстве

$L_i(t), L_a(t)$ – трудовые ресурсы в промышленности и сельском хозяйстве

$Y_i(t) = f(K_i(t), L_i(t)), Y_a(t) = g(K_a(t), L_a(t))$ – производственные функции (функции

Кобба-Дугласа) A_i, A_a – коэффициенты влияния научно-технического прогресса α, β – коэффициенты эластичности ($0 \leq \alpha \leq 1, 0 \leq \beta \leq 1$)

Для того, чтобы выполнялось требование роста дохода пропорционально росту использования ресурсов, необходимо, чтобы $\alpha + \beta = 1$.

Гипотезы изменения величин ресурсов во времени :

$$\frac{dK_i}{dt} = I_i - \mu K_i(t)$$

$$\frac{dK_a}{dt} = I_a - \lambda K_a(t)$$

$$\frac{dL}{dt} = \eta L(t)$$

λ и μ – коэффициенты выбытия основных фондов; η – коэффициент прироста населения.

Модель может использоваться для формирования необходимой информационной базы, а также и для сравнительного анализа вариантов развития, поиска оптимального варианта, нормирования антропогенных нагрузок, исходя из допустимых отклонений состояния природной составляющей от естественного и т.д.

Базовая модель может быть модифицирована путем включения в нее дополнительных блоков.

Для моделирования взаимосвязей между подсистемами столь сложных социо-эколого-экономических систем успешно применяется метод системной динамики, который позволяет включить в модель все важные компоненты, отразить их взаимодействия и рассмотреть процесс управления системой в динамике [10]. Несмотря на то, что данные модели не являются детальными, они позволяют провести качественные исследования и сделать важные выводы о функционировании и перспективах развития сложных систем с экономической и экологической точек зрения, определить наличие или отсутствие тенденций систем к переходу в устойчивое состояние. Метод системной динамики позволяет следить за состоянием системы в заданные моменты времени, математически этот подход основан на использовании дифференциальных уравнений.

Для целей данного исследования выбран программный продукт STELLA 7 – это система имитационного моделирования фирмы High Performance Systems. Данная система позволяет пользователю уделить основное внимание не этапу программной реализации, а непосредственно работе по построению и исследованию модели изучаемой системы.

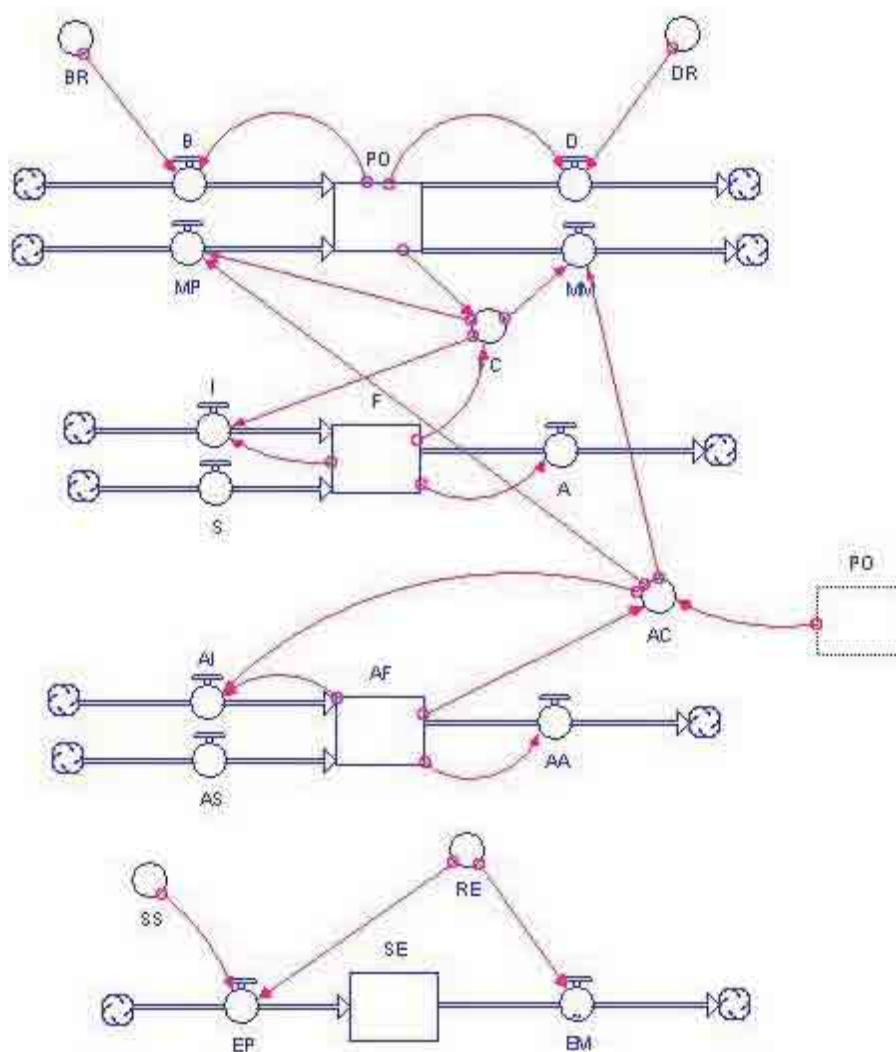


Рис. 1. Модель региона

Система STELLA успешно применяется для моделирования и анализа динамических систем, связанных с проблемами экологии и экономики, так как для рассмотрения сложных объектов такого типа необходимо описание состояния системы в любой момент времени [12].

На рисунке 1 приведена концептуальная модель региона – Ростовской области. Прямоугольниками на схеме представлены основные переменные – представляющие фазовый портрет системы: PO – численность населения региона, F – основные производственные фонды, AF – основные производственные фонды в сельском хозяйстве, SE – часть почв, подвергнутых процессам эрозии и разрушения. Двойные стрелки с вентилями отражают потоки в системе – представляют скорости изменения фазовых переменных. В их число входят: B – численность рожденных, D – численность умерших, MP – численность прибывших мигрантов, MM – числен-

ность убывших мигрантов, I – капиталовложения в основные производственные фонды, S – субсидии, A – амортизация основных производственных фондов, AI – капиталовложения в основные производственные фонды сельского хозяйства, AS – субсидии в сельское хозяйство, AA – амортизация в сельском хозяйстве, EP – поток поступающих земель, подвергнутых эрозии, EM – поток земель, выбывающих из категории подвергнутых эрозии. Тонкие стрелки означают информационные связи и показывают влияние одних фазовых переменных на скорости изменения других фазовых переменных также на скорость собственных изменений. Имеются также дополнительные переменные, обозначенные кружками, представляющие собой параметры модели или необходимые для расчетов постоянные величины (например, площадь Ростовской области). Это коэффициенты рождаемости и смертности, соответственно BR, DR, доля FC, идущая на потребление, AC – доля, идущая на потребление в секторе сельского хозяйства, SS – общая площадь региона, RE – коэффициент рекультивации почв.

Целью работы в перспективе является постановка экспериментов на модели сложной социо-эколого-экономической системы – региона – для прогнозирования качественного и количественного состояния почв, как основного производственного ресурса нашей области, для сравнения возможных вариантов стратегии управления почвенными ресурсами, а также для оценки продовольственного потенциала в аспекте опасности возможного расширения мирового продовольственного кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агеев В.Н., Вальков В.Ф., Чешев А.С., Цвылев Е.М. «Экологические аспекты плодородия почв Ростовской области». Ростов-на-Дону, Издательство Северо-Кавказского научного центра высшей школы, 1996.
2. Меркин Б.М., Наумова Л.Г., Хазиахметов Р.М. «Чтобы прокормить человечество завтра». «Природа», N 5, 1999 г.
3. Сурков Ф.А., Прошина Е.Ф. «Модельный подход к анализу проблем устойчивого развития региона» Издательство ВУЗов, Северо-Кавказский регион. Естественные науки: приложение № 7, 2003 г.
4. Федеральный закон от 16.07.1998 N 101-ФЗ (ред. от 22.08.2004) «О государственном регулировании обеспечения плодородия земель сельскохозяйственного назначения» (принят ГД ФС РФ 03.07.1998).
5. Hannon B., Ruth M. Dynamic Modeling. Springer-Verlag, 1994
6. Цибульский В.Р., Васильева О.П., Шумко С.С. «Имитационная модель конфликтного социально-экономического развития Тюменской области» <http://www.ipdn.ru/rics/doc0/DB/b4/3-tsi-vs.htm>
7. Новостной портал Ленинградской области <http://47news.ru/1/34932/>
8. Портал Правительства Московской области <http://www.moinform.ru/14204.html>
9. Сайт Администрации Ростовской области <http://www.donland.ru/content/info.asp?partId=7&infoId=937&topicFolderId=140&topicInfoId=0>
10. http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/marsh23.shtml
11. <http://novosibirsk.rfn.ru/rnews.html?id=45757&cid=7>
12. <http://www.mediated-modeling.com/models.html>
13. <http://www.sci.aha.ru/RUS/wadb4.htm>
14. <http://www.vesti7.ru/news?id=10985>
15. <http://www.kommersant.ru/doc.aspx?DocsID=909317>
16. <http://www.agronews.ru/newsshow.php?NIId=45845>
17. http://scepis.ru/library/id_2042.html
18. <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=882765&rid=1>
19. R. Constanza, S. Gottlieb. Modelling Ecological and Economic Systems with STELLA: Part II. <http://www.sciencedirect.com/>

ИНДИКАТИВНАЯ ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

ТАРАН О.Л., ПОНАМАРЕНКО С.А

ГОУ ВПО «Северо-Кавказский Государственный Технический Университет» в г. Кисловодске, зав. кафедрой экономики и управления, декан филиала, e-mail: oleg-taran@yandex.ru; Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса, к.э.н., доцент, (ЮРГУЭС), 346500 Ростовская область, г. Шахты, ул. Шевченко, 147

В статье рассматриваются абсолютные характеристики социально-экономического состояния и развития регионов России. Исходя из данных о балльной оценке их социально-экономических потенциалов и результатов развития, а также уровней использования имеющихся возможностей, рассчитаны зависимости данных показателей.

Ключевые слова: регион, социально-экономический потенциал, социально-экономическое развитие, балльная оценка.

Коды классификатора JEL: O 18, Z 13

Обобщение имеющихся статистических данных [1] по макро- и мезорегионам РФ позволило выделить и проанализировать основные абсолютные характеристики социально-экономического состояния и развития, которые можно разделить на две группы.

К группе факториальных показателей, характеризующих ресурсы и, в итоге, социально-экономический потенциал федеральных округов, а также субъектов Федерации, относится ряд характеристик:

- среднегодовая численность занятых в экономике, характеризующая потенциал живого труда с позиций лиц, которые в рассматриваемый период выполняли ту или иную работу;
- стоимость основных фондов, то есть, материально-технической базы производства, являющейся основной части нефинансовых материальных активов;
- инвестиции в основной капитал, свидетельствующие о совокупности затрат, нацеленных на создание и воспроизводство основных средств;
- добыча полезных ископаемых в рамках 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 от субъектов РФ в бюджетную систему Российской Федерации, которые во многом свидетельствуют об использовании и различиях природно-ресурсного потенциала на региональном уровне;
- 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.

Объём основных фондов, характеризующий материально-техническую базу федеральных округов и субъектов Федерации, должен анализироваться в двух ипостасях: по полной учётной стоимости, а также с корректировкой на удельный вес полностью изношенных основных фондов, который значительно колеблется:

- в Центральном округе от 4,4% по г.Москва до 20,3% в Тульской области, при среднем показателе 9%;
- в Дальневосточном округе от 3,4% по Амурской области до 20,4% в Магаданской области, при средней характеристике 9,5%;
- в Сибирском округе от 4,1% по республике Бурятия до 15,5% в Усть-Ордынском Бурятском автономном округе, при среднем показателе 10,7%;
- в Северо-Западном округе от 3,4% по Ненецкому автономному округу до 16,7% в Новгородской области, при средней характеристике 11,8%;
- в Южном округе от 7,2% по республике Дагестан до 25,8% по республике Адыгея, при среднем показателе 14,2%;
- в Уральском округе от 11,5% по Свердловской области до 17,9% в Курганской области и Ханты-Мансийском автономном округе-Югра, при средней характеристике 15,6%;
- в Приволжском округе от 11% по Пермскому краю до 25,9% по Самарской области, при среднем показателе 18%.

Таким образом, самая высокая полная изношенности фондов наблюдается в Приволжском, Уральском и Южном федеральных округах, при максимальной полярной асимметрии по соответствующим регионам в Центральном и Южном.

Особое значение в системе факторов экономического развития и роста национальной экономики имеет потребительский рынок, являющийся транслятором, проводником денежных ресурсов от потребителей к производителям.

В экономической теории и практике в настоящее время предпочтение отдаётся инвестиционному пути национального развития на базе капитальных вложений внутренних и внешних инвесторов. Наряду с этим, важное значение имеет потребительская модель экономического развития и роста, сущность которой заключается в том, что денежные средства, полученные населением в виде доходов, через спрос и потребление трансформируются в инвестиционные и текущие вложения в производственные сектора экономики. В этом плане превалирование на продовольственных рынках импортных продуктов питания означает инвестирование зарубежных производителей.

На современном этапе развития национальной экономики приоритетной является инвестиционная модель, в большей мере ориентирующаяся на привлечение зарубежных инвесторов. Вместе с тем, у населения только в кредитных учреждениях Российской Федерации на начало 2006г. было сосредоточено в пересчёте на иностранную валюту свыше 100 млрд. \$ США, что сопоставимо с годовым консолидированным бюджетом РФ и многократно превышает объём прямых иностранных инвестиций [1, с. 830, 850-852, 940].

Однако, банковская система, привлекающая средства населения, явно недостаточно участвует в инвестировании реального сектора экономики, ибо ныне она получает огромные спекулятивные доходы в рамках кредитования населения, с размером банковской маржи, достигающим 80%. Необходимо законодательно ограничить уровень банковской маржи максимум до 10%, что, во-первых, сподвинет банки на инвестиционную деятельность, во-вторых, создаст лучшие условия для кредитования населения.

Наряду с этим, необходимо развитие и потребительского рынка, как финансового транслятора производственной деятельности. С этой целью важным является требование законодательного резкого, в разы, роста минимальной заработной платы и социальных пособий, по которым Россия многократно отстаёт от США и Западной Европы, хотя потребительские цены (в иностранной валюте) почти сравнялись, а по ряду позиций выше в РФ.

Увеличение доходов населения немедленно скажется на объёмах потребительского спроса, что, в сочетании с необходимыми механизмами защиты национального рынка и трансляции соответствующих денежных средств от населения в реальный сектор экономики, позволит осуществить текущее финансирование и инвестирование производственной деятельности с выпуском больших объёмов продукции и, соответственно, перехо-

дом многих убыточных предприятий в прибыльную зону, значительным увеличением объёмов прибыли.

Итогом такого функционирования потребительской модели экономического развития национальной экономики явится существенное увеличение налоговых платежей и социальных отчислений с ростом федерального и местных бюджетов, покрывающим увеличение заработной платы и социальных расходов.

В совокупность результативных показателей, характеризующих итоги деятельности региональной экономики, входят:

- оборот организаций, всего, в том числе по видам экономической деятельности;
- валовой региональный продукт, в том числе по сферам и отраслям производства;
- денежные доходы населения, включающие заработную плату наёмных работников, доходы от предпринимательской деятельности и собственности, социальные выплаты;
- объём отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами в промышленности;
- продукция сельского хозяйства;
- объём работ, выполненных в строительстве;
- сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) организаций всего, в том числе по видам экономической деятельности.

Другие объёмные показатели, в том числе социальных отраслей сферы услуг, а также относительные характеристики в виде фондовооружённости, обеспеченности материальной базы инвестициями в основной капитал, среднедушевых характеристик факторов и результатов и др., как показал корреляционный анализ, существенного влияния на суммарный оборот организаций и валовой региональный продукт не оказывают, в связи с чем они не использовались в данном анализе.

Аналогичная ситуация наблюдается по фактору добычи полезных ископаемых, во многом в связи с его корреляцией (по Уральскому, Приволжскому и Сибирскому федеральным округам) с поступлениями из соответствующих регионов в федеральный бюджет. Поэтому, показатель добычи полезных ископаемых использовался только на начальном этапе исследования размеров и абсолютных характеристик социально-экономического состояния федеральных округов РФ, а различия природно-ресурсного потенциала по макрорегионам во многом характеризуются поступлениями в бюджет РФ налоговых и иных платежей от субъектов Федерации, что позволяет сделать ряд важных выводов по макрорегионам Российской Федерации с их ранжированием по объёмным характеристикам.

Самым крупным федеральным округом в стране является Центральный, ибо уровни 14 показателей из 18 анализируемых здесь намного выше, 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 объёмным характеристикам социально-экономического состояния находится Приволжский федеральный округ, в котором преобладают, по сравнению с СЗФО, ЮФО, УФО, СФО и ДФО, 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 Дальневосточным 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 деятельности и 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, имея большие размеры, в сравнении с Дальневосточным округом, по численности занятых в экономике, основным фондам и инвестициям, поступлениям в федеральный бюджет, банковских вкладов, потребительского рынка, суммарного оборота организаций, валового регионального продукта, денежных доходов населения, промышленности, строительства и прибыли организаций.

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.

О значительной колеблемости абсолютных характеристик социально-экономического развития федеральных округов России свидетельствуют кратные полярные различия, составляющие между крайними 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 (за 2004г.), денежным доходам населения, промышленности и сельскому хозяйству, потребительскому рынку и банковским вкладам;
- от 10 до 13,8 раз по поступлениям в федеральный бюджет, объемам внешнеэкономической деятельности и суммарному обороту организаций.

Однако, в непосредственном виде различные абсолютные показатели социально-экономического состояния регионов несопоставимы, ибо, например, численность занятых в экономике, основные фонды и валовой региональный продукт являются качественно иными экономическими категориями со специфическими и индивидуализированными единицами измерения. Поэтому, в целях сравнимости, абсолютные характеристики переводятся в относительные в виде баллов, получаемых на основе сопоставления конкретных характеристик каждого показателя со средними по округам.

Так, средняя численность занятого населения по федеральным округам РФ составляет 9542 тыс. чел. с колеблемостью этого показателя от 18357 тыс. чел. по Центральному федеральному округу до 3266 тыс. чел. по Дальневосточному округу. Соответствующие относительные характеристики этого показателя составляют 192,4 балла по ЦФО и 34,2 балла по ДФО.

Полученные данные характеризуют 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 раза.

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 в 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.

В Приволжском федеральном округе 13 показателей из 15 анализируемых имеют балльную оценку выше средней, при полярной колеблемости 2,2 раза - от 79,7 баллов по размерам внешнеэкономической деятельности до 178,4 баллов по объёмам продукции сельского хозяйства.

По Уральскому федеральному округу 7 показателей имеют балльную оценку, превышающую средний уровень, а уровень полярного отклонения составляет 3,2 раза - от 49,6 балла по объёмам продукции сельского хозяйства до 159,5 баллов по промышленной продукции.

Самая низкая вариация изучаемых показателей, с позиций балльной оценки, наблюдается в Сибирском федеральном округе, где она составляет 1,7 раза - от 59,3% по размеру банковских вкладов до 101,6 баллов по объёмам продукции сельского хозяйства.

В Дальневосточном федеральном округе нет ни одного показателя, превышающего средний уровень по округам Российской Федерации, а полярное отклонение здесь составляет 3,4 раза - от 52,9 баллов по объёму строительных работ до 15,4 баллов по размеру сальдированного финансового результата.

Сравнимость балльных оценок по различным социально-экономическим показателям, не сопоставимым в абсолютном выражении, позволяет рассчитывать необходимые средние баллы. В экономической литературе для этого используется, как правило, два подхода: или на основе средней арифметической простой, когда всем показателям придаётся как бы равноправное значение [2], или с помощью коэффициентов весомости, формируемых в рамках экспертных оценок.

Для первого подхода характерен крупный недостаток, обусловленный тем, что значимость, весомость тех или иных социально-экономических показателей (как по связям между собой, так и, особенно, по участию в формировании конечных результатов производственной деятельности) различна. Кроме того, суммировать даже сравнимые балльные характеристики факториальных и результативных показателей некорректно.

Преимуществом второго подхода является учёт весомости различных показателей, однако применяемые для этого экспертные оценки имеют случайный и субъективный характер. Выводы из этого сравнения очевидны. С одной стороны, усреднённые балльные оценки следует определять отдельно по группам факториальных и результативных показателей. С другой стороны, необходимо использование коэффициентов весомости, имеющих доказательную природу и математическое обоснование.

Для этого может быть использован аппарат корреляционного анализа [3, с. 237-277], позволяющего, на основе метода наименьших квадратов, определять вероятностную, количественную значимость влияния того или иного показателя (или их группы) на другой. С этой целью рассчитываются коэффициенты корреляции (то есть тесноты связи, колеблющиеся от 0 до 1 – чем ближе к нулю, тем связь слабее, чем ближе к единице, тем она теснее), на основе которых, путём возведения их в квадрат и умножения на 100, вычисляются коэффициенты детерминации. Их экономическая сущность заключается в том, что они свидетельствуют, на сколько процентов изменяется тот или иной признак под влиянием другого (или других).

В связи с этим, по федеральным округам Российской Федерации за 2005г. был проведен корреляционный анализ, характеризующий взаимосвязь частных показателей социально-экономического потенциала и результатов деятельности. На основе полученной перекрёстной матрицы коэффициентов корреляции были рассчитаны средние характеристики тесноты связи, исходя из которых определены соответствующие коэффициенты детерминации.

С позиций показателей социально-экономического потенциала, рассчитанные коэффициенты детерминации располагаются в следующем ранжированном порядке:

- консолидированный бюджет субъектов Федерации в округах 0,845;

- поступления в федеральный бюджет от регионов в федеральных округах 0,834;
- потребительский рынок субъектов Федерации в округах 0,799;
- банковские вклады юридических и физических лиц, привлечённые кредитными организациями, исходя из места привлечения средств 0,797;
- инвестиции в основной капитал регионов в федеральных округах 0,793;
- основные фонды в экономике субъектов Федерации в округах 0,793;
- численность занятых в экономике регионов Федерации в округах 0,695.

Как видно, в системе анализируемых показателей федеральных округов большую оценку весомости имеют денежные характеристики социально-экономического потенциала.

В рамках результатов социально-экономической деятельности федеральных округов соответствующие показатели формируют другой ранжированный ряд коэффициентов детерминации:

- суммарный оборот организаций по видам экономической деятельности субъектов Федерации в округах 0,854;
- валовой региональный продукт регионов в федеральных округах 0,831;
- объём строительной деятельности субъектов Федерации в округах 0,820;
- денежные доходы населения регионов в федеральных округах 0,812;
- сальдированный финансовый результат субъектов Федерации в округах 0,787;
- внешнеэкономическая деятельность регионов в федеральных округах 0,771;
- объём промышленного производства субъектов Федерации в округах 0,545;
- объём сельскохозяйственного производства регионов в федеральных округах 0,275.

Таким образом, большую значимость в системе анализируемых результатов социально-экономической деятельности субъектов Федерации по округам имеют макроэкономические (оборот организаций и ВРП), а также объём строительства и денежные доходы населения.

В результате проведенных расчётов получена балльная интегральная оценка уровней потенциалов и результатов социально-экономической деятельности федеральных округов РФ за 2005г.: соответственно, Центральный – 232,2 и 102,1 баллов; Северо-Западный – 74,6 и 93,9 баллов; Южный – 64,8 и 55,3 баллов; Приволжский – 120,6 и 119,8 баллов; Уральский – 96,7 и 112 баллов; Сибирский – 75,4 и 75,2 баллов; Дальневосточный – 35,7 и 30,6 баллов.

Базой социально-экономической деятельности федеральных округов РФ являются имеющиеся возможности в виде потенциала. С позиций структуры элементов социально-экономического потенциала по округам выделяются несколько групп макрорегионов, с учётом преобладающей значимости тех или иных структурных элементов:

- Южный и Приволжский федеральные округа, в которых больший удельный вес в потенциале имеют занятые в экономике, с сопутствующим влиянием, соответственно, потребительского рынка и основных фондов в экономике;
- Уральский федеральный округ с большей значимостью в системе структурных элементов социально-экономического потенциала поступлений в бюджет Российской Федерации налоговых платежей и других доходов от регионов, а также основных фондов в экономике;
- Сибирский и Дальневосточный федеральные округа, с преобладающей долей в социально-экономическом потенциале консолидированных бюджетов регионов, с сопутствующим влиянием, соответственно, занятых в экономике и инвестиций в основной капитал;
- Северо-Западный федеральный округ, в котором больший удельный вес в потенциале имеют инвестиции в основной капитал, а также консолидированный бюджет соответствующих субъектов Федерации;
- особый кластер представлен Центральным федеральным округом с большей значимостью в системе структурных элементов социально-экономического потенциала банковских вкладов, а также поступлений в бюджет РФ налоговых платежей и других доходов.

Анализируя структуру отдельных элементов социально-экономического потенциала по федеральным округам в РФ, можно сделать ряд других выводов.

Во-первых, по всем характеристикам большая их доля сосредоточена в Центральном федеральном округе, особенно по банковским вкладам, потребительскому рынку и поступлениям в бюджет РФ.

Во-вторых, значительный удельный вес занятых в экономике, объёмов потребительского рынка, консолидированных бюджетов регионов и банковских вкладов характерен для Приволжского федерального округа.

В-третьих, Уральский федеральный округ отличается значительной долей в РФ поступлений в централизованный бюджет, основных фондов и инвестиций в основной капитал.

В-четвёртых, по другим федеральным округам большие удельные веса в структурных элементах социально-экономического потенциала РФ характерны для СЗФО и ДФО по инвестициям, для ЮФО и СФО по занятым в экономике.

Сравнивая интегральные балльные оценки социально-экономического потенциала и результатов производственной деятельности по федеральным округам РФ, можно осуществить оценку использования имеющихся возможностей по мегарегионам в 2005г. Сопоставимая оценка социально-экономических результатов преобладает над соответствующими характеристиками потенциала в Центральном и, особенно, Уральском федеральных округах. По другим мегарегионам наблюдается обратная зависимость, ибо баллы потенциала превышают оценки результатов, прежде всего, в Южном и Дальневосточном округах.

Соотношение балльных оценок социально-экономических результатов и потенциалов позволяет выявить относительный уровень использования имеющихся возможностей по федеральным округам России.

Лидирует, со значительным отрывом от других мегарегионов, Уральский федеральный округ, в котором оценка результатов в 1,158 раза превышает оценку потенциала. Относительно эффективно используются имеющиеся ресурсы также в Центральном федеральном округе.

Другие мегарегионы, с позиций относительной оценки, имеют меньшие результаты, по сравнению с потенциалом. При этом, если в Северо-Западном и, особенно, Сибирском федеральных округах эти отклонения небольшие, то по Южному и Дальневосточному мегарегионам не добирается порядка 15% экономического результата.

Анализ коэффициентов регрессии позволяет выявить количественное влияние факторов на результат. С увеличением социально-экономического потенциала федеральных округов на один балл, соответствующий результат возрастает на 1,004 балла. Если корреляция характеризует тесноту связей между различными показателями, то регрессионный метод позволяет оценить количественное влияние того или иного фактора (факторов) на результат.

В рамках этих расчётов, определяются коэффициенты регрессии, сущность которых (в чаще используемых линейных моделях) заключается в том, что они показывают, на сколько единиц изменяется результативный признак, при изменении факториального признака на единицу.

С улучшением имеющихся возможностей на 1%, социально-экономический результат увеличивается на 0,743 балла. О значимости анализируемых факторов в формировании социально-экономических результатов по федеральным округам России свидетельствует расчёт частных коэффициентов детерминации: доля социально-экономического потенциала составляет 93,9%, удельный вес уровня использования имеющихся возможностей 6,1%. Это свидетельствует о необходимости, для обеспечения устойчивого экономического роста, как дальнейшего наращивания базисного потенциала, так и повышения уровня его использования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.И. Выбор за Россией. М.: ИЭ РАН. 1998.
2. Авельцов Д. Ю. Анализ существующих систем управления в РФ и за рубежом. /www.cfin.ru
3. Автоматизированные информационные технологии в экономике под ред. проф. Титоренко Г. А. М.: ЮНИТИ. 1998.
4. Агапова Т.Н. Методика и инструментарий для мониторинга экономической безопасности региона // Вопросы статистики. 2001. № 2.
5. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. М.: Росстат. 2006.
6. Общая теория статистики: статистическая методология в изучении коммерческой деятельности/ Под ред. А.А. Спирина, О.Э. Башиной. М.: Финансы и статистика. 1994.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2004.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2005.
9. Регионы России. Социально-экономические показатели. М.: Росстат. 2006.
10. Социально-экономическая устойчивость регионов Ставропольского края: факты и рейтинг. Ставрополь: ТОФС СК. 2005.
11. Социальное положение и уровень жизни России. М.: Росстат. 2006.
12. Финансы России. М.: Росстат. 2004.

МЕХАНИЗМ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЛОВУШКИ ДЕПРЕССИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

ТЕБЛОЕВ Р.А.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственный технологический университет), декан факультета заочного обучения, профессор, к.т.н., 362021, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, д. 44

Исследован механизм формирования институциональной ловушки депрессивности промышленного развития субъектов федерального округа.

Ключевые слова: промышленность; институт; институциональная ловушка; Южный Федеральный Округ; регион; депрессивная экономика.

Коды классификатора JEL: R 38, R 58

Рыночные преобразования в экономике России привели к существенному изменению институционального пространства на всех уровнях взаимодействия: макро, мезо (окружном) и региональном. Если на первом этапе реформирования российской экономики доминирующая роль в процессе рыночной трансформации принадлежала макроинституциональным преобразованиям, нацеленным на создание главных рыночных институтов, то для современного периода развития экономики характерна акцентуация внимания на мезо-, региональные и даже микроинституциональные элементы экономической системы. Постепенный перенос центра тяжести рыночных преобразований на нижний уровень вызвал интерес к возможностям применения институциональной теории в процессах совершенствования экономики и промышленности региона.

Институты задают структуру побудительных мотивов взаимодействия - в политике, социальной жизни, экономике, позволяют уменьшить неопределенность, структурируя экономическую жизнь. Они определяют и ограничивают имеющийся у человека набор альтернатив. По мере развития (и усложнения) общества и экономики умножается, дифференцируется система институтов.

В ходе трансформаций макроэкономические воздействия могут вести к существенным изменениям институциональной структуры, в частности, порождают особые дисфункциональные состояния, которые эконо-

мисты называют институциональными ловушками [4, с.25].

В.М. Полтерович неэффективные устойчивые нормы поведения назвал институциональными ловушками [2]. К их числу относятся бартер, неплатежи, коррупция, избегание налогов, спад инвестиций и производства, пессимистичные ожидания; спираль «инфляция-девальвация». Эти ловушки являются результатом резкого изменения макроэкономических условий, передачи переходной ренты частным лицам, недостаточности государственного контроля, а также макроэкономической политики, направленной на подавление инфляции любой ценой.

Перечисленные виды институциональных ловушек могут быть дополнены еще одним видом, который назван как институциональная ловушка депрессивности промышленного развития региона. Данная институциональная ловушка носит комплексный характер и может включать в себя бартер, неплатежи, коррупция, избегание налогов и другие, более локальные неэффективные устойчивые нормы поведения.

Рассмотрим причины и механизм образования ловушки депрессивности промышленного развития региона Южного Федерального округа (ЮФО). Следует отметить, что по ряду показателей (доходам, темпам производства и т.д.) регионы ЮФО можно разделить на развивающиеся и стагнирующие. В группу регионов с развивающейся промышленностью входят: Краснодарский край, Ставропольский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область.

В группу регионов со стагнирующей промышленностью из 13 территориально-административных образований ЮФО, которые в значимой степени обладают признаками депрессивности, относят 7 субъектов, представляющих: Адыгею, Дагестан, Ингушетию, Кабардино-Балкарию, Карачаево-Черкессию, Северную Осетию – Аланию и Чечню. Так, по признаку сальдированного финансового результата промышленности указанные регионы ЮФО имеют стагнирующий характер.

Вектор развития промышленности развитых и стагнирующих регионов носит разнонаправленный характер и усугубляет дифференциацию социально-экономического положения.

В начале реформы вследствие шоковой либерализации и перераспределения переходной ренты резко возросла дифференциация регионов по ВРП, объемам промышленного производства, доходам населения, качеству жизни и другим показателям. И теория, и эмпирические данные свидетельствуют о том, что подобные изменения приводят к росту неэффективных устойчивых норм поведения, в том числе, бартеру, неплатежам, коррупции, избеганию налогов.

Следует выделить факторы, которые создали предпосылки формирования институциональных ловушек депрессивности промышленного развития региона на этапе перехода рыночной экономике:

- ослабление и недостатки государственного регулирования экономики, дезорганизация промышленности и ее системы развития;
- слабость правовой системы и неопределенность норм рыночного поведения;
- отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов;
- издержки перераспределения переходной ренты.

Необходимо кратко остановиться на каждом из этих факторов.

Ослабление и недостатки государственного регулирования экономики, дезорганизация промышленности и ее системы развития. Следует различать два ее аспекта. Во-первых, в процессе перехода к рыночной экономике демонтаж старой системы промышленности опережал по времени и глубине происходящего процессы формирования новых структур, поэтому произошло фактическое разрушение старой системы еще до того, как проявится эффективность новой. В результате — эффективность деятельности резко снижается [5]. И хотя в подобных условиях экономические агенты спешат занять свободные ниши и обосноваться в зарождающемся частном секторе раньше других в предвидении будущих высоких доходов, однако только незначительная часть из них реализует свои ожидания. Большинство хозяйствующих субъектов и вся промышленность работают неэффективно и несут потери.

Во-вторых, в переходном процессе, при нарушении одной точки экономического равновесия и движении к другой, существенно возрастает несогласованность действий различных агентов экономики, включая государство, которое на тот момент не имело обоснованных методов управления этим переходом и достаточных возможностей для его безболезненного осуществления.

Обеспечить устойчивый и сбалансированный переход всего многообразия участников экономической системы в стихийных условиях трансформации и при отсутствии соответствующей институциональной среды практически невозможно. Этот аспект был в свое время недооценен реформаторами и до наших дней еще недостаточно изучен. Неявно предполагалось, что потерями от неравновесия в переходном процессе можно пренебречь, а сам период неравновесия будет весьма ограничен. Так, например, считалось, что после освобождения цен они установятся на равновесных значениях за достаточно короткое время и потери общества будут минимальны.

Однако оказалось, что новое равновесие труднодостижимо по следующим причинам: период переходного режима исчисляется годами, спрос на товары и уровень их производства меняются столь быстро, что предприятия не успевают эффективно маневрировать ресурсами, отечественные товары недостаточно конкурентны, налоги не стимулируют производство и т.д., что привело к кризису промышленности. При нахождении экономической системы в неравновесном состоянии эффективность ее функционирования и использования ресурсов низкая.

Слабость правовой системы и неопределенность норм рыночного поведения. Переход к рыночной экономике потребовал трансформации старой в новую правовую систему, что быстро и без издержек осуществить не представляется возможным [1, с.19]. Образуется «правовой беспорядок» и предпосылки институционального конфликта, при котором старые нормы права и институты еще не созданы, а новые еще не работают. Подобная ситуация приводит к неопределенности норм рыночного поведения субъектов хозяйствования, которые трактуют их в зависимости от своих интересов.

Отвлечение ресурсов из традиционных сфер инвестирования на создание новых институтов. В процес-

се формирования рыночной экономики существенно изменяется система финансирования и инвестирования промышленности. Ранее существовавшая схема преимущественного государственного финансирования промышленности замещается на самокупаемость и привлечение инвестиций из негосударственных источников. Однако при этом наблюдается существенное уменьшение возможностей привлечения инвестиций в связи с формированием новых институтов и направлений их расходования, в том числе: введение институтов приватизация и собственности выводит из сферы государства большее число хозяйствующих субъектов; установление нового института налогов ужесточает фискальную составляющую; переориентация приоритетов в расходовании средств на секторы: здравоохранение, образование, инфраструктуру и т.д.

Издержки перераспределения переходной ренты. Любое ограничение свободного перетока ресурсов или уровня цен эквивалентно некоторой привилегии и порождает дополнительный (по сравнению с конкурентным равновесием) рентный доход. Важнейшими источниками такого дохода в экономиках советского типа были различия между оптовыми и розничными, а также между внутренними и мировыми ценами. Основная часть ренты шла государству и перераспределялась между отраслями и секторами экономики, остальное присваивалось чиновниками и агентами теневого рынка. Считалось, что в результате либерализации экономики рентные доходы этого типа должны были исчезнуть, а вместе с ними — возможности злоупотреблений. Казалось, достаточно снять ограничения и устранить государство, чтобы немедленно повысить эффективность. Однако в переходном режиме произошло совсем другое перераспределение финансовых потоков и именно частные фирмы стали получать рентные доходы, от которых отказалось государство. Эти доходы были столь велики в начальный период, что привели к фантастически быстрому обогащению «приближенных» лиц. Борьба за ренту велась (и ведется), прежде всего, в сфере распределения государственных (и региональных) финансов, что приводит к скачку непроизводительных расходов, увеличению дифференциации доходов групп населения, росту коррупции и созданию криминальных структур. В таких условиях повышение уровня финансирования промышленности теряет свой смысл.

Указанные предпосылки формирования институциональных ловушек депрессивности промышленного развития региона на этапе перехода рыночной экономике продолжают действовать и в настоящее время, проявляя себя в форме ограниченности доступа хозяйствующих субъектов практически ко всем экономическим ресурсам, сильной монополизацией и бюрократизацией экономики, зависимости регионов от централизованных решений и т.п.

Механизм формирования институциональных ловушек депрессивности промышленного развития проявляется себя следующим образом. Депрессивные регионы не могут обеспечить за счет своих средств большинству населения необходимого уровня оплаты труда, качественного образования, других возможностей и социальных благ, как более богатые регионы. Активная часть населения покидает регион. Оставшаяся часть населения депрессивных регионов не может повысить эффективность производства, теряет мотивацию к трудовой деятельности, производство стагнирует или разваливается, работникам рассчитывать на более высокие доходы не приходится. Кроме того, поскольку возможности депрессивных регионов в политическом процессе слабы, они не могут действительно влиять на принятие управленческих решений на федеральном уровне, связанных с направлением государственных бюджетных средств на улучшение своего социально-экономического положения. А в связи с депрессивным состоянием экономики внешним инвесторам оказывается невыгодным вкладывать средства в промышленность региона, потому, что инвестиционная привлекательность региона оказывается недостаточной [3, с.117]. Поэтому, наряду на процессы внутренней деградации производства дополнительно накладываются внешние ограничения. Отсутствие финансов и инвестиций приводят к устареванию основных фондов и технологий, утрате квалификации работников, низкой конкурентоспособности продукции, что, в свою очередь, усугубляет состояние промышленного производства. Таким образом, совокупность негативных факторов превращается в единый механизм, формирующий институциональную ловушку.

Институциональная ловушка депрессивности промышленного развития региона приводит к социальным различиям, расслоению слоев и населения регионов и всей страны на господствующие и подчиненные группы. Внутри страны образуются доминирующие и зависимые регионы со своими моделями поведения. Модели доминирования существуют в силу того, что экономические и социальные различия подкрепляют друг друга в результате открытого и скрытого применения власти и экономического могущества. Элиты развитых регионов защищают свои интересы изощренными методами, например, путем ограничительной практики заключения выгодных контрактов с депрессивными регионами, и менее изощренными, такими, как активные политические манипуляции на уровне федеральной власти или прямое применение экономических санкций и воздействий.

Возникает совмещение политического, социального, культурного и экономического неравенства, которое подавляет мобильность и динамичность социально-экономического развития на региональном уровне. Это неравенство трудно сломать, поскольку оно тесно связано с повседневной жизнью. Оно закрепляется усилиями элиты богатых регионов и часто усваивается угнетенными регионами, затрудняя для них поиск выхода из сложившейся ситуации. Снижающаяся функциональная и экономическая эффективность промышленности самоусиливается, так что замена одного или нескольких ее институциональных норм не может изменить направленность спада до нижней точки адаптивности и временной стабильности. Институциональные ловушки могут, таким образом, оказаться довольно устойчивыми, имея тенденцию к сохранению и самовоспроизводству.

В этой связи институциональная ловушка представляет собой такое равновесное дисфункциональное состояние промышленности, при котором основные характеристики ее испытывают потерю качества, что приводит к девиации модели поведения, закреплению неэффективных норм деятельности, которые функционируют в границах системы управления регионом.

В субъектах ЮФО институциональная ловушка депрессивности промышленности проявляется в том, что кризис на этапе реформ поразил конечное производство, сворачивающееся из-за отсутствия платежеспособ-

собного спроса и усиления иностранной конкуренции, и по технологической цепочке распространился на всю остальную промышленность, включая топливно-сырьевые отрасли и первичную переработку. Субъекты промышленности были вынуждены адаптироваться к новым дисфункциональным состояниям и нормам. Таким образом, в процессе радикальной реформы и трансформационного спада в регионах и отраслях ЮФО сокращение производства происходило вследствие не только неконкурентоспособности и неэффективности, но и практически безальтернативности негативной адаптации всей промышленности к неблагоприятным экономическим условиям. Наиболее устойчивыми оказались те отрасли, которые выпускали сравнительно простую и однородную продукцию, низкоэластичную к спросу, не испытывающую иностранной конкуренции и, напротив, имеющую внешние рынки сбыта. Поэтому вместо повышения эффективности, технологической оснащенности и конкурентоспособности, которые в рыночной экономике происходят на основе механизмов, возникающих в период кризиса, в России до настоящего времени продолжается реальная деградация промышленной структуры.

За формирование институциональных ловушек депрессивного состояния промышленности регионов ответственен ряд механизмов.

1. Эффект координации — чем более последовательно используется неэффективная норма, тем больший ущерб возникает от ее нарушения. Так, чем более дезорганизована промышленность и ее система развития, чем больше происходит отвлечение ресурсов и больше величина издержек перераспределения ренты, тем более распространена депрессия, тем меньше вероятность наказания для каждого отдельного чиновника органа управления региона, тем более распространены их неэффективные устойчивые нормы поведения.

2. Эффект обучения — участники процесса получают знания, которые закрепляются у них в поведенческой норме; следовательно, обученные люди выполняют неэффективную норму более прилежно; поэтому для ее нарушения необходимы большие затраты и возникает больший ущерб. Так, например, в ходе «обучения» коррупционная деятельность совершенствуется, возникают коррупционные иерархии, развивается технология дачи взятки.

3. Эффект сопряжения — цепочка изменений, так как данная норма связана с другими, повторные трансформации способствуют закреплению неэффективной нормы в системе других норм, сопряжению с ними в единую сеть.

4. Лоббирование отдельных частных пожеланий в ущерб общим интересам.

5. Культурная инерция — нежелание менять стереотипы прошлого, боязнь изменений. Здесь депрессивность оказывается столь обычной и ожидаемой, что отказ от нее воспринимается как нарушение общепринятого порядка вещей: включается механизм культурной инерции.

В результате действия указанных механизмов уменьшаются трансакционные издержки негативного поведения субъектов промышленности и увеличиваются трансформационные издержки перехода к альтернативной норме. Депрессия промышленности региона устраивает основных агентов экономики, и к ней адаптируются («привыкают») практически все участники экономической деятельности в этой области. В результате срабатывания приведенного механизма промышленность оказывается в определенном равновесии — в коррупционной ловушке.

После того, как институциональная ловушка сформировалась, возврат к начальным (дореформенным) условиям не приведет к ее разрушению: имеет место так называемый эффект гистерезиса, который воспроизводит ловушку и обеспечивает ее устойчивость.

Устойчивость институциональной ловушки означает, что при отклонении от принятой нормы индивид или группа проигрывают, в то время как переход всех агентов к альтернативной норме позволил бы улучшить общественное благосостояние.

Выделим основные факторы, определяющие устойчивость институциональной ловушки депрессивного состояния промышленности регионов федерального округа: 1) инерционность промышленной системы, способной сохранять свое состояние; 2) ресурсно-технологические возможности экономики, поддерживающей сложившееся равновесие; 3) институциональная среда (действующие законы и инструкции); 4) мотивация и позитивные ожидания агентов, заинтересованных в существующем положении, а также механизмы их взаимодействия.

Для ликвидации ловушки необходимо применять радикальные меры, поэтому с учетом ограниченных возможностей региона и заинтересованности влиятельных лиц в наличии сложившегося положения, для изменения ситуации необходима ресурсная помощь и воздействие внешних органов координации социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Нестеренко А. Экономический рост на основе институциональных изменений // Вопросы экономики. 1996. № 7. С. 19–29.
2. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. 1999. № 35. вып.2.
3. Рейтинг инвестиционной привлекательности российских регионов: 2006–2007 годы. Эксперт. 2007. С.117.
4. Сухарев О.С. Основные понятия институциональной и эволюционной экономики. Краткий курс лекций: Учебное пособие. – М.: Центр эволюционной экономики ИЭ РАН. – Брянск: Издательство Брянского государственного университета, 2004..
5. Эффективность государственного управления: Пер. с англ. / Общ. ред. С. А. Батчикова, С.Ю.Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», РЭЖ, АО Консалтприбор, 1998.

ЭФФЕКТИВНА ЛИ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНЫХ
ВЛАСТЕЙ РОССИИ?¹

ТИМОФЕЕВА Г.В.

Волгоградский государственный университет, 400062, г.Волгоград, пр-т Университетский, 100

В статье (на примере Волгоградской области) рассматривается проблема оценки эффективности инвестиционной политики региональных органов власти в России. Доказывается, что эффективность инвестиционной политики региональных властей определяется в значительной степени совокупностью субъективных факторов, способных оказать воздействие на характеристики инвестиционного климата, которые в итоге определяют динамику, структуру и источники инвестиций в данный регион.

Ключевые слова: инвестиции, эффективность инвестиционной политики, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, управленческий риск, законодательный риск.

Коды классификатора JEL: G 24, G 28

Удовлетворение потребностей регионов Российской Федерации в инвестиционных ресурсах представляет актуальную социально-экономическую проблему. В современной России активность субфедерального уровня власти в области инвестиционной политики в последнее время значительно возросла, о чем свидетельствует принятие субъектами Федерации десятков тысяч решений, затрагивающих различные стороны экономического развития. Это связано с тем, что регионы поставлены в конкурентные условия за привлечение капитала, и чем успешнее региональные власти привлекают инвестиции, тем выше уровень социально-экономического развития, тем богаче регион. Приток инвестиций региональные органы власти, как правило, относят исключительно к высокой эффективности проводимой ими инвестиционной политики. Однако последняя зависит от множества факторов, одним из которых, действительно, выступает деятельность региональных властей. Существует ли возможность реальной оценки названной деятельности?

Эффективность – основной показатель результативности экономической деятельности, характеризующий отношением полученного эффекта к соответствующим затратам ресурсов. Исходя из этого, эффективность инвестиционной политики региона мы определяем как отношение максимально-возможного объема привлеченного в условиях данного региона инвестиций (в приоритетные отрасли хозяйства и социальную сферу) к минимально-необходимому для этой цели объему затрат бюджетных средств.

В качестве рабочей гипотезы, предположим, что эффективность инвестиционной политики региональных властей определяется, в значительной степени, совокупностью субъективных факторов, способных оказывать воздействие на характеристики инвестиционного климата, которые в итоге определяют динамику, структуру и источники инвестиций в данный регион.

Уровень инвестиционной привлекательности региона состоит из двух компонентов - уровня инвестиционного потенциала и уровня инвестиционных региональных рисков. Инвестиционный региональный риск складывается из ряда экономических, социальных, политических, законодательных и других видов рисков.

Сторонники рискованного подхода для оценки инвестиционного климата в регионе используют два основных критерия: состояние инвестиционного потенциала и инвестиционных рисков, уровень инвестиционных рисков и социально-экономического потенциала.

Первый вариант рискованного подхода к анализу инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации используют в течение нескольких последних лет специалисты рейтингового агентства «Эксперт-РА», и рассчитан он на стратегического инвестора. Инвестиционный потенциал оценивается на основе макроэкономических характеристик, включающих наличие на территории факторов производства, потребительский спрос, результаты хозяйственной деятельности, уровень развития науки и внедрения ее достижений, развитость ведущих инвестиционных институтов, обеспеченность комплексной инфраструктурой. Инвестиционные риски оцениваются с позиции вероятности потерь инвестиций и дохода. На основе большой группы показателей оценивается рейтинг каждого региона.

В основе второго варианта концепции рискованного подхода лежит оценка уровня инвестиционного климата с позиций развития региональной социально-экономической системы в целом. При этом помимо прочих показателей учитываются человеческий потенциал, социально-политическая обстановка и факторы политического риска, состояние экономики и уровень управления.

Инвестиционный климат представляет собой совокупность условий инвестирования, определяемых сочетанием всех потенциалов и рисков инвестора в данном регионе. По мнению специалистов рейтингового агентства «Эксперт-РА», к основным видам потенциалов региона относят производственный, финансовый, институциональный, потребительский, природно-ресурсный, инновационный, туристический, трудовой и инфраструктурный потенциал. В качестве рисков рассматриваются законодательный (юридические условия инвестирования), экономический (тенденции в экономическом развитии региона), управленческий (уровень исполнения региональной властью полномочий в бюджетной, социальной сферах), политический (распреде-

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Оптимизация инвестиционного портфеля в условиях неопределенности, учитывая инвестиционные потребности Волгоградской области» (№ 08-02-20202 а/В).

ление политических симпатий населения, авторитет местной власти и т.п.), экологический (уровень загрязнения окружающей среды, экономические санкции), социальный (уровень жизни населения, определяющий уровень социальной напряженности в регионе), финансовый (степень сбалансированности регионального бюджета и финансов предприятий) и криминальный (уровень преступности в регионе) [8, 110-117].

Из представленной совокупности рисков законодательный и управленческий виды рисков отнесём к субъективным, так как они непосредственно связаны с результатами деятельности региональных властей.

Благоприятный инвестиционный климат в регионе стимулирует приток капиталов, способствует активной деятельности инвесторов. Если климат неблагоприятен, происходит утечка капитала, инвестиционная активность снижается. Инвестиционный климат находится в прямой зависимости от инвестиционных рисков и инвестиционных потенциалов. Инвестиционный климат, как совокупность инвестиционных потенциалов и инвестиционных рисков, можно рассматривать в качестве объекта воздействия региональной инвестиционной политики. Тогда положительным результатом инвестиционной политики будет выступать повышение уровней инвестиционных потенциалов и снижение уровней инвестиционных рисков.

В общем виде целью инвестиционной политики властей всех уровней в регионе должно стать создание оптимальных условий для вложения капитала. Инвестиционная политика влияет, в первую очередь, на субъективные оценки инвестиционного климата. Улучшение инвестиционного климата является важнейшей задачей социально-экономической, инвестиционной и финансовой политики региона, с помощью которых региональные власти оказывают влияние как на экономику региона в целом, так и на деятельность отдельных хозяйственных субъектов.

В России существуют буквально единицы регионов, администрации которых занимаются созданием благоприятных условий для бизнеса и инвестиций, что в рамках выдвинутой гипотезы при указанных условиях равнозначно проведению эффективной инвестиционной политики рыночными методами. В таких регионах, как Московская область, Санкт-Петербург, Ульяновская, Ростовская области, региональные власти действительно оказывают существенную профессиональную поддержку инвесторам. Они понимают, что инвесторы обеспечивают новые рабочие места и платят региональные и местные налоги, помогают в создании инфраструктуры. Приток капиталовложений извне позволяет региональным администрациям надеяться на повышение инвестиционного рейтинга региона.

В остальных регионах критерий эффективности, обозначенный выше, подменяется совершенно другими мерами. Можно констатировать тот факт, что государственный капитализм прочно и почти безальтернативно закрепился в большинстве территорий, работая на укрепление власти региональной политической элиты. Ключевые управленческие функции лежат на гражданских чиновниках, которые превращаются в главных распорядителей региональных экономик [2, с. 85]. Это порождает множество проблем, снижающих эффективность управления региональной экономикой.

Одной из таких проблем, свидетельствующих о невысоком уровне управления, является бюрократическая волокита. Излишняя бюрократизация работы административного аппарата и усложнение регионального законодательства нередко становятся чертами, сопутствующими приходу крупных и сильных инвесторов. Важно отметить то, что проблемы, связанные с бюрократической волокитой, а также коррупцией, возникающей при перераспределении бюджетных средств (например, при использовании инструмента государственно-частного партнёрства), в конце концов, сводятся к человеческому фактору, т.е. конкретному чиновнику. До тех пор пока не будет жестких институтов, наиболее полно регламентирующих деятельность чиновника, сложно говорить о решении данных проблем. Поэтому можно наблюдать, что инвестиционная политика более эффективна в тех регионах России, где, во-первых, применяются фискальные методы, которые менее подвержены влиянию субъективного фактора, во-вторых, человеческая составляющая качественно лучше по показателям «взяткоёмкости», или успешно применяются институциональные методы.

Для конкретизации изложенных выше теоретических посылок проведем оценку эффективности инвестиционной политики, проводимой в одном из регионов Южного Федерального округа – Волгоградской области. Чтобы оценить эффективность инвестиционной политики региона, на наш взгляд, целесообразно провести сравнительный анализ показателей инвестиционной деятельности с точки зрения динамики, структуры и источников инвестиций Волгоградской области и других регионов Южного Федерального округа (ЮФО), в частности, Краснодарского края, Ростовской области, Ставропольского края и Астраханской области, которые по рейтингу инвестиционной привлекательности (соотношения потенциалов и рисков) занимают высокие позиции среди регионов ЮФО. Среди рисков внимание акцентировано на законодательном и управленческом, связанных с субъективными факторами, оказывающими, на наш взгляд, наибольшее влияние на эффективность инвестиционной политики региональных властей.

По итогам 2007 г. Волгоградская область имеет средний ранг потенциала, занимая 3-е место по ЮФО и 20-е место по России. Следует обратить внимание, например, на то, что, обладая сравнительно высоким инновационным потенциалом, инновационная активность остаётся на низком уровне. Кроме того, в Волгоградской области очень низкий инфраструктурный потенциал.

С 2006 г. в состав интегрального инвестиционного риска введена новая компонента — управленческий риск. Методика его измерения основывается на оценке результатов исполнения полномочий региональных органов власти в социальной, финансовой (бюджетирование), программно-целевой, экономической сферах с учетом динамики развития региона. Волгоградская область характеризуется очень высоким уровнем управленческого риска среди других субъектов ЮФО и РФ в целом, несмотря на сравнительно невысокий ранг интегрального риска. В 2007 году он поднялся с 24-го на 23 место. Однако наблюдается отрицательная динамика по первому из названных показателей. Ранг управленческого риска снизился на 8 пунктов по сравнению с предыдущим периодом с 64-го на 72 место. Напротив, ранг законодательного риска повысился: в 2006 г. на

31 (!) пункт, в 2007 г. – на 3, заняв 27-место в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов. И хотя экономико-статистические данные свидетельствуют о положительной динамике инвестиций во всех регионах-лидерах в ЮФО. Тем не менее, наблюдается значительный разрыв по регионам. Волгоградская область занимает 3-е место, сильно уступая явному лидеру - Краснодарскому краю.

Чтобы прийти к более объективным выводам при оценке влияния ранга управленческого и законодательного рисков на объём инвестиций, воспользуемся относительным показателем - долей инвестиций в основной капитал в валовом региональном продукте, рассчитав его на основе статистических данных по регионам ЮФО. Результаты расчётов представлены в таблице 1.

Таблица 1

Доля инвестиций в основной капитал в ВРП в регионах ЮФО

Регион	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Краснодарский край	0,28	0,25	0,38
Ростовская область	0,19	0,22	0,26
Волгоградская область	0,23	0,22	0,15
Ставропольский край	0,16	0,18	0,15

На основе проведенного эконометрического исследования вычислены коэффициенты корреляции и детерминации по следующим формулам:

$$\sigma_x^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2, \text{ где } \sigma_x^2 - \text{дисперсия по } x;$$

$$\sigma_y^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2, \text{ где } \sigma_y^2 - \text{дисперсия по } y;$$

$$r = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \bar{y}}{\sqrt{\sigma_x^2 \sigma_y^2}}, \text{ где } r - \text{коэффициент корреляции.}$$

Пусть r_1 – коэффициент корреляции для ранга управленческого риска, а r_2 – коэффициент корреляции для законодательного риска. Полученные отрицательные значения коэффициентов корреляции (r_1) = -0,85 и (r_2) = -0,33 свидетельствует о наличии сильно выраженной обратной зависимости между исследуемыми показателями ранга управленческого риска и долей инвестиций в ВРП и средне выраженной обратной зависимости между показателями ранга законодательного риска и долей инвестиций в ВРП. Коэффициенты детерминации (r_1)², (r_2)² позволяют оценить тесноту связи между показателями ранга управленческого и законодательного рисков и долей инвестиций в основной капитал в ВРП. Расчётные значения составили 0,7273 и 0,1089. Это говорит о том, что наблюдается тесная взаимосвязь между рангом управленческого риска и долей инвестиций в ВРП (изменение последнего на 72,73%). По рангу законодательного риска наблюдается слабая взаимосвязь между исследуемыми показателями: изменение последнего на 10,89% зависит от изменения доли инвестиций в ВРП.

Данные таблиц, а также проведённые расчёты позволяют сделать следующие выводы:

- во-первых, чем ниже ранг управленческого риска, тем больше инвестируют в экономику региона при прочих равных условиях;
- во-вторых, высокий уровень управленческого риска равнозначен неэффективности проводимой инвестиционной политики в регионе: при наличии большого инвестиционного потенциала стабильный рост инвестиций обеспечивается ростом экономики региона и страны в целом;
- в-третьих, уровень законодательного риска на современном этапе играет незначительную роль при принятии решения об инвестировании.

В ряде зарубежных стран используется принципиально иной подход к текущей оценке эффективности деятельности органов власти (по сути – проводимой ими политики), который для нашей страны пока трудно применим: проводятся социологические опросы населения и представителей деловых кругов, итоги которых публикуются в прессе.

Специфической проблемой в регионе является низкий уровень управления, о чём свидетельствует очень высокий ранг управленческого риска. Решение этой проблемы требует разработки принципиально новой системы оценки эффективности деятельности региональных органов власти. Предлагается один из вариантов такой системы оценки.

Качество реализации инвестиционной политики региона должно определяться согласно разработанной системе оптимальных показателей динамики, структуры и источников инвестиций. С точки зрения динамики и объёмов инвестиций необходима ориентация на показатели регионов, занимающих лидирующие позиции в ЮФО. С точки зрения структуры – инвестиционная политика региона должна стимулировать приоритетные проекты: инновационные и инфраструктурные с учётом особенностей отраслевой структуры экономики региона в её динамике. С точки зрения источников – результатами инвестиционной политики региона на современном этапе должно стать повышение доли заёмных средств: кредитов коммерческих банков. Инвес-

тиции за счёт регионального бюджета должны осуществляться, в основном, в проекты, невыгодные частному сектору. Как правило, это объекты инфраструктуры или природоохранные мероприятия.

Ещё Дж. Кейнс отмечал, что государство должно играть особую роль в создании инвестиционного климата. Прямые государственные инвестиции должны направляться только в некоммерческие объекты социальной сферы. Долевое участие государства в наиболее эффективных инвестиционных проектах, осуществляемых для развития приоритетных отраслей не должно превышать 20% общей суммы затрат [7, с. 48–49].

Важным инструментом прямого участия региональных органов власти в инвестировании в Волгоградской области является финансирование проектов с «максимальным положительным социально-экономическим эффектом» [4], который оценивается Комитетом экономики Администрации Волгоградской области. В таких условиях создается обширное поле для лоббирования выгодных только для подрядчика проектов и, соответственно, взяточничества со стороны чиновников.

Нынешний механизм предоставления средств бюджета развития, формируемого на основе Закона Волгоградской области «О бюджете развития Волгоградской области» [5], во-первых, не способствует созданию производственно-инновационной и инфраструктурной ориентации частных инвесторов, а во-вторых, негативно сказывается на конкуренции, ставя производителей в неравные условия. Законом Волгоградской области «Об инновационной деятельности в Волгоградской области» [6], предусматривается возможность безвозвратного финансирования проектов, имеющих «значимость <...> для социально-экономического развития Волгоградской области». Такая формулировка неизбежно порождает все негативные явления, связанные с перераспределением бюджетных средств. Несомненно, имеют место лоббизм проектов, так как для инновационных проектов ещё не разработаны чёткие критерии, существуют «откаты» и т.д. В результате происходит неэффективное расходование бюджетных средств, вместо важных инфраструктурных объектов в регионе в лучшем случае появляются торгово-развлекательные комплексы.

Таким образом, анализ эффективности проводимой в Волгоградской области инвестиционной политики показал, что:

- положительная динамика инвестиций (мониторинг инвестиций в основной капитал за 2001–2007 гг. свидетельствует об их устойчивом росте [3]) не является прямым следствием инвестиционной политики региональных органов власти, что позволяет говорить о её невысокой эффективности;
- расходование бюджетных средств часто происходит неэффективно вследствие существующих изъянов в законодательстве;
- административные барьеры являются одним из главных тормозов роста инвестиций в экономику региона.

Поскольку Волгоградская область не имеет исключительного положения среди других субъектов РФ (например, не является ОЭЗ), поэтому в соответствии с законодательством РФ Администрация региона может использовать следующие достаточно действенные инструменты стимулирования инвестиционной активности:

- 1) освобождение инвестора от налога на имущество в отношении имущества, создаваемого, приобретаемого или используемого для реализации инвестиционного проекта;
- 2) снижение ставок налога на прибыль (до 13,5%) вне зависимости от темпов прироста налоговой базы за каждый отчётный период;
- 3) предоставление инвестиционного налогового кредита на сумму, составляющую не менее 90% стоимости проекта, в рамках полномочий, предоставленных региональным органам власти пп.2 п.2 ст.67 НК РФ;
- 4) возмещение разницы процентных ставок на сумму инвестиционного налогового кредита по инновационному проекту в размере до – ставки рефинансирования ЦБ РФ, в рамках полномочий, предоставленных п. 6 ст.67 НК РФ;
- 5) предоставление своевременной и качественной информации и консультаций. Информационное обеспечение инвестиционной политики региона может осуществляться через специализированные информационно-аналитические центры, СМИ, в том числе электронные. Информация должна предоставляться в доступной форме, что будет способствовать формированию знаний у населения об инвестиционном рынке региона.

Таким образом, реальная оценка эффективности проводимой региональными органами власти инвестиционной политики представляется довольно сложной задачей, связанной с разработкой системы оптимальных показателей динамики, структуры и источников инвестиций, проведением социологических опросов населения и представителей деловых кругов, позволяющих придать данной оценке большую объективность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Громов А. Вертикаль из старых кирпичей / А. Громов, Н. Силаев // Эксперт. 2008. № 2.
2. Данные Комитета экономики Администрации Волгоградской области.
3. Закон Волгоградской области «Об инвестиционной деятельности в Волгоградской области» от 14.02.2002 г. № 668-ОД. П. 2, ст.15. / Консультант Плюс.
4. Закон Волгоградской области «О бюджете развития Волгоградской области» № 505-ОД от 5 февраля 2001 года / Консультант Плюс.
5. Закон Волгоградской области «Об инновационной деятельности в Волгоградской области» № 925-ОД от 22 июня 2004 года / Консультант Плюс.
6. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М.: Экономика, 1993.
7. Результаты рейтинга инвестиционной привлекательности регионов // Эксперт. 2006. № 44.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КНР

БОЛАЕВ А.В.

Калмыцкий государственный университет, аспирант, 358000, Республика Калмыкия, г. Элиста, ул. Пушкина, д. 11

В статье изучаются механизмы и особенности притока прямых иностранных инвестиций в Китай. Рассматриваются факторы, динамика и формы, анализируются пространственная и отраслевая структуры привлечения ПИИ в эту страну, выявляются взаимосвязи между объемами притока ПИИ, внешней торговли и ВВП, как по регионам КНР, так и во временном аспекте в рамках всего континентального Китая.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции; ПИИ; Китай; КНР

Коды классификатора JEL: D92, E22

Одной из важнейших особенностей современной мировой экономики является движение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Привлечение ПИИ способствует более широкому участию национальных экономик в международном разделении труда, ведет к повышению конкурентоспособности товаров и услуг, производимых в стране, росту уровня жизни и благосостояния населения. [14] Ярким примером государства, активно проводящего политику привлечения прямых зарубежных инвестиций, уже с конца 80-х гг. прошлого века можно назвать Китайскую Народную Республику. Положение КНР в мировой хозяйстве и важность прямых иностранных инвестиций для развития экономики этой страны делают тему данной статьи весьма актуальной для изучения.

Целью данного исследования является выявление механизмов и особенностей притока прямых иностранных инвестиций в так называемые «материковые» провинции Китайской Народной Республики. Для достижения данной цели были поставлены следующие задачи: выявить факторы, привлекающие зарубежных инвесторов, рассмотреть динамику и формы привлечения в КНР зарубежного капитала, охарактеризовать пространственную и отраслевую структуру притока иностранных инвестиций, проанализировать влияние прямых иностранных инвестиций на экономическое развитие Китая.

Современная история привлечения иностранного коммерческого капитала в КНР началась в конце 1978 г., когда, вследствие глубокого экономического кризиса в стране, правительство Китая объявило о необходимости проведения социалистических преобразований. Основой для реформ стали программа «четырёх модернизаций» - крупномасштабных преобразований промышленности, сельского хозяйства, образования и вооруженных сил, и так называемая «политика открытости» - комплекс мер, направленных на повышение уровня вовлеченности китайской экономики в мировое хозяйство. [2]

В рамках проведения «политики открытости» в 1979 г. Государственный Совет КНР принял решение о создании четырех специальных экономических зон (СЭЗ) с благоприятным налоговым режимом для иностранных инвесторов. Кроме либерализации инвестиционной деятельности, в СЭЗ создавались необходимая инфраструктура и соответствующая правовая база, реализовывались прочие меры, направленные на привлечение иностранного капитала, техники и технологий. [2]

Первое рабочее совещание, посвященное роли иностранного капитала в развитии хозяйства страны, китайское правительство провело в 1983 г. Привлечение зарубежных инвестиций стало важной частью государственной политики развития хозяйства КНР. [2]

В 1984 г. деятельности международных инвесторов стали доступны 14 крупнейших приморских городов Китая, получивших статус «открытых». В 1985 г. появились открытые экономические районы (ОЭР) в ряде приморских районов страны. В ОЭР проводилась благоприятная для зарубежных инвесторов налоговая политика, максимально использовались местные трудовые ресурсы, поощрялась обработка и экспорт трудоемких видов продукции. [2]

В 1990 г. началось освоение нового района Шанхая - Пудуна, и ряд городов вдоль реки Янцзы получил дополнительные права при привлечении иностранного капитала. [2]

После 1991 г. различные формы «открытости» для внешнего мира получил ряд приграничных городов, административных центров внутриконтинентальных провинций и автономных районов. В крупных и средних городах страны к 2002 г. было создано 13 беспопыльных зон, 32 зоны технико-экономического освоения и 52 зоны освоения новых и высоких технологий государственного значения. [2]

К середине 1990-х гг. в основном была сформулирована законодательная база использования иностранного капитала. Были разработаны регламенты организации и функционирования совместных предприятий с китайским и иностранным капиталом и предприятий с полностью иностранным капиталом. [2]

Вступление в 2001 г. КНР во Всемирную торговую организацию стало очередным доказательством стремления Китая к глубокому и стабильному участию в международных экономических связях, во многом выражающихся и в привлечении ПИИ. [2]

Система территорий с льготными условиями зарубежного инвестирования продолжала активно развиваться, и, с все большим открытием Китая для зарубежного инвестирования, предоставление благоприятного режима иностранным инвесторам стало все больше опираться на отраслевой принцип. В конце 90-х гг. прошлого века произошел переход Сянган (Гонконга) и Аомэнь (Макао) под юрисдикцию КНР, однако инвести-

ции из указанных территорий, также как и капиталовложения с о. Тайвань, в Китае продолжают выделяться как внешние. [2]

Рост объемов поступления ПИИ в континентальный Китай в целом продолжается. В 2007 г. приток ПИИ в так называемые «материковые» провинции КНР (территория Китайской Народной Республики не включая Сянган, Аомэнь и о. Тайвань) составил около 80 млрд долл. США. [12, 13]

Среди основных факторов, побуждающих международных инвесторов совершать капиталовложения в экономику КНР, можно назвать наличие многочисленной дешевой и достаточно квалифицированной трудовой силы (это относится как к труду физическому, так и умственному), значительный потенциал и быстрый рост внутреннего рынка Китая, [12] наличие территориальной и отраслевой систем льготного налогообложения предприятий с участием иностранного капитала, [2] членство КНР в ВТО, при этом на правах развивающейся экономики. [2] Для заграничных инвесторов очень важными сопутствующими капиталовложениям факторами являются стабильный экономический рост [12], богатство природных ресурсов и такая особенность денежной политики Китая, как длительное время практиковавшаяся привязка курса китайской валюты – юаня, к доллару США [2]. Еще одним значительным фактором привлечения международного капитала в КНР является наличие большого количества этнических китайцев (так называемых «хуацяо») во многих странах и территориях мира, в особенности в регионе Юго-Восточной Азии. [2]

За период 1979-2007 гг. объемы поступивших в КНР прямых иностранных инвестиций в предприятия всех форм составили около 760 млрд долл. США. [12, 13] Основными формами предприятий с участием ПИИ в Китае являются акционерные либо контрактные совместные предприятия, компании с полностью иностранным капиталом, предприятия с долевым участием иностранного капитала и совместные разработки китайских и иностранных фирм. Увеличение в последние годы доли компаний, полностью принадлежащих иностранным лицам (в 2005 г. их доля превысила 70%), показывает возрастающее доверие иностранных инвесторов к экономике Китая. [12, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

Лидером среди стран и регионов – источников ПИИ в материковый Китай является Сянган. На начало 2006 г. компании из Сянгана, в 1997 г. возвращенного в состав КНР, но традиционно причисляемого в зарубежные инвесторы, осуществили в экономику Китая прямых капиталовложений на сумму около 260 млрд долл. США. Это составило более 40% от суммарных иностранных инвестиций в КНР за период 1979-2005 гг. Однако доля Сянгана в структуре притока ПИИ в КНР падает, и с 1999 г. это падение превысило 10 процентных пунктов. Одновременно, абсолютные показатели притока ПИИ из Сянгана остаются стабильны и даже растут. [12, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 3] Объяснением этому служит увеличение притоков ПИИ из других регионов, при этом стабилизация объемов сянганских ПИИ связана с их отраслевой спецификой – в 1980-90-ые гг. они в основном были связаны с легкой промышленностью, а в последние годы упор в привлечении ПИИ китайские власти стараются перенести на машиностроение, химическую промышленность, прочие капиталоемкие производства. [2]

Среди прочих стран и территорий – крупнейших источников ПИИ в КНР, можно назвать крупнейшие экономики мира и такие географически близлежащие к Китаю страны и территории, как о. Тайвань, Республика Корея, Сингапур, Аомэнь, Малайзия и Таиланд. Таким образом, основным регионом – источником притока иностранного капитала в КНР является Восточная и Юго-Восточная Азия. Страны и территории Азии, включая Сянган, о. Тайвань и Аомэнь, обеспечили более двух третей объема ПИИ, поступивших в экономику материковых провинций КНР. [12, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 3] Роль Азии как главного региона-инвестора в Китай объясняется наличием значительного количества предпринимателей китайского происхождения во многих странах и территориях Азии. Этнические китайцы – хуацяо очень хорошо информированы об инвестиционном законодательстве и деловой обстановке в Китае. [2] После начала реформ в Китае компании, принадлежащие хуацяо, начали активное инвестирование экономики КНР, однако, с точки зрения получения современных технологий, передового опыта производства и увеличения доступа к рынкам развитых стран, в настоящее время для Китая большее значение представляют ПИИ из экономически развитых стран, таких как Япония, США, страны Западной Европы. Отдельно можно рассматривать ПИИ, поступившие в Китай из международных «оффшорных» территорий. К примеру, значительные суммы средств поступают в Китай из Британских Виргинских о-в, и одновременно указанная территория является значительным реципиентом китайских ПИИ, что позволяет говорить о возможности движения средств китайских предпринимателей в «оффшор» и возврате в КНР в качестве ПИИ, имеющих право на налоговые льготы. [15]

По секторам экономики можно отметить ведущую роль промышленного сектора как основного реципиента ПИИ в КНР. Доля промышленности в отраслевой структуре зарегистрированного в КНР иностранного капитала составила около 64% на начало 2006 г. Доля промышленности в отраслевой структуре поступивших за год ПИИ составила 70,37% в 2005 г. [12, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11] Прочие важные для ПИИ сектора экономики – сфера недвижимости, оказание деловых услуг и лизинг, транспорт и складское хозяйство. В промышленном производстве ведущей отраслью по привлечению ПИИ является машиностроение. В промышленности КНР наблюдается прямая связь между уровнем технологической сложности отрасли производства и ролью предприятий с участием иностранного капитала в ней. Чем выше уровень технологической сложности производства, тем выше доля уставного капитала предприятий с участием ПИИ по отношению к суммарному уставному капиталу всех предприятий отрасли. Отметим, что данное правило не является строгим, и еще одним важным фактором является экспортная квота производства отрасли. Чем больше доля продукции отрасли, идущая на экспорт, тем выше роль предприятий с зарубежными инвестициями в отрасли. [12, 1]

Пространственная структура привлечения прямых зарубежных инвестиций в экономику КНР крайне неоднородна. Более половины суммарного зарегистрированного капитала компаний с участием ПИИ сконцентрированы в трех (из более чем тридцати) административных единицах континентального Китая с насе-

лением, составляющим 14% от населения КНР. [12] Одним из важнейших факторов, влияющих на выбор региона Китая для капиталовложений зарубежными инвесторами, является приморское положение, как более удобное для организации экспортных производств.

Ведущим регионом Китая по суммарному объему уставного капитала предприятий с участием ПИИ является провинция Гуандун, находящаяся на юге страны. [12] Главными факторами, обусловившими лидерство провинции, являются нахождение в ней трех из четырех первых СЭЗ и соседство с Сянганом. Именно сянганские инвестиции способствовали экономическому подъему провинции. Однако по годовым объемам привлеченных ПИИ провинция Гуандун занимает уже только второе место. К началу 2000-х гг. основные потоки ПИИ в Китай поступали уже в провинции центральной части востока страны. Лидером по годовому объему привлеченных ПИИ стала провинция Цзянсу, характеризующаяся также максимальными по Китаю средними объемами активов, приходящихся на одно предприятие с участием ПИИ, что показывает значимость региона для инвестиций в капиталоемкие отрасли. Важными реципиентами ПИИ стали провинции Шаньдун и Чжэцзян, в числе лидеров остаются города центрального подчинения Шанхай и Тяньцзинь, провинции Ляонин и Фуцзянь. [12, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11]

Внутренние районы Китая значительно уступают приморским по объемам привлечения прямых зарубежных инвестиций (менее 20% привлекаемых в страну ПИИ в 2003 г.), [10] причем более половины из этих капиталовложений приходились на регионы, через которые протекает р. Янцзы. Это служит дополнительным доказательством значительной экспортной направленности предприятий с участием ПИИ в КНР. Наименьшая инвестиционная активность зарубежных предпринимателей представлена на западе Китая. [12]

Анализ объемов общенациональных инвестиций в основные фонды и инвестиций в основные фонды предприятий с участием зарубежного капитала по регионам КНР показывает наличие между ними сильной связи (коэффициент корреляции 0,8172 на 2005 г.). [12] Еще большая связь наблюдается между душевыми показателями общенациональных инвестиций в основные фонды и инвестиций в основные фонды предприятий с участием зарубежного капитала по регионам КНР (коэффициент корреляции 0,8738 на 2005 г.). [12] Эта связь в значительной степени обусловлена положительным влиянием ПИИ на хозяйства регионов Китая. ПИИ обусловили создание требуемой инфраструктуры и способствовали повышению квалификации местных трудовых ресурсов, тем самым, усиливая инвестиционную привлекательность регионов. Отметим, что сильное отставание внутренних провинций в привлечении ПИИ в свою очередь ведет к более низкому уровню их экономического развития по сравнению с приморскими регионами Китая. Это приводит к ситуации, когда издержки на оплату труда во внутренних провинциях Китая становятся более низкими по сравнению с показателями прибрежных регионов, что приводит к выгоды перемещения во внутренние провинции Китая трудоемких производств, продукция которых предназначена в первую очередь для внутреннего рынка. Таким образом, экономическое развитие прибрежных районов ведет к развитию внутренних регионов страны.

Иностранный капитал играет значительную роль во внешнеэкономических контактах КНР. Предприятия с участием иностранного капитала – важный фактор увеличения объемов внешней торговли и более глубокой интеграции экономики КНР в мировое хозяйство. Больше половины китайского экспорта и импорта осуществляется предприятиями с участием иностранного капитала, а по отдельным провинциям Китая этот показатель превышает 75%. [12]

Между притоком зарубежного капитала и объемами внешнеторговой деятельности наблюдается прямая связь. Анализ внешнеэкономической деятельности по регионам КНР позволяет говорить о наличии ярко выраженной связи между внешней торговлей и принадлежащим иностранным инвесторам уставным капиталом предприятий с участием зарубежных инвестиций (коэффициент корреляции 0,976823 за период 1997–2003 гг.). [Таблица 1].

Связь внешней торговли и годового притока иностранных инвестиций также выражена, но в меньших коэффициентах корреляции. Валовой региональный продукт (ВРП) и объемы зарубежной торговли регионов связаны значительно слабее. [Таблица 1]

Таблица 1

**Связь экономических показателей по регионам КНР
(средний годовой показатель за период 1997–2003 гг.)
(коэффициенты корреляции)**

	Приток зарубежных инвестиций	Уставный капитал предприятий с участием иностранного капитала, принадлежащий зарубежным инвесторам	Валовой региональный продукт
Внешняя торговля	0,921419	0,976823	0,716176
Внешняя торговля предприятий с участием иностранных инвестиций	0,799552	0,850824	0,607682
Экспорт	0,918443	0,966244	0,729177
Экспорт предприятий с участием иностранных инвестиций	0,922725	0,973822	0,700853
Импорт	0,916964	0,980297	0,694450
Импорт предприятий с участием иностранных инвестиций	0,777152	0,828618	0,617382
Валовой региональный продукт	0,792334	0,738378	

Рассчитано по источнику: [4], [5], [6], [7], [8], [9], [10]

Анализ объемов притока прямых иностранных инвестиций и внешней торговли КНР за период 1989–2005 гг. также позволяет говорить о выраженной связи между суммарным объемом ПИИ, поступивших с 1979 г. к рассматриваемым датам и внешней торговлей (коэффициент корреляции 0,930595). [Таблица 2]

Таблица 2

Связь экономических показателей по годам (1989-2005 гг.)
(коэффициенты корреляции)

	Приток ПИИ	Сумма ПИИ, поступивших в КНР с 1979 г. к началу рассматриваемого года	ВВП
Внешняя торговля	0,771044	0,930595	0,969192
Экспорт	0,774821	0,931702	0,970538
Импорт	0,765372	0,927591	0,965847
ВВП	0,865176	0,987034	

Рассчитано по источнику: [12], [4]

В то же время обнаруживается прямая связь между объемами ВВП КНР (в номинальном исчислении, без САР и о. Тайвань) и внешней торговли с высоким коэффициентом корреляции, что подтверждает тесную связь роста китайской экономики и степени ее интеграции в мировое хозяйство. [Таблица 2]

Невысокий коэффициент корреляции между объемами ВРП и внешней торговли по регионам можно объяснить различными условиями их экономико-географического положения, степенью удаленности от междunarодных транспортных потоков и крайне значимой ролью предприятий с участием зарубежного капитала во внешней торговле Китая. [Таблица 1]

Таким образом, анализ данных по внешнеэкономической деятельности Китая позволяет сделать вывод о наличии прямой связи между притоком прямых иностранных инвестиций, объемом принадлежащего зарубежным предпринимателям уставного капитала предприятий с участием иностранных инвестиций и суммой ПИИ, поступивших в страну за предыдущие годы с одной стороны, и внешнеторговым оборотом, как экспортом, так и импортом, с другой стороны. [Таблицы 1, 2]

В то же время анализ связи между годовым притоком ПИИ, объемом принадлежащего зарубежным предпринимателям уставного капитала предприятий с участием иностранных инвестиций и ВРП с одной стороны, и внешнеторговым оборотом, как экспортом, так и импортом, с другой стороны, выполненный для регионов – лидеров по привлечению ПИИ, показывает более важное значение именно объема принадлежащего зарубежным предпринимателям уставного капитала предприятий с участием иностранных инвестиций по сравнению с годовым притоком ПИИ. Одновременно наблюдается ярко выраженная связь объемов внешней торговли и ВРП рассматриваемых провинций Китая, что может объясняться крайне высоким значением внешней торговли для экономик провинций. [Таблица 3]

Анализ связи между годовым притоком ПИИ и суммой ПИИ, поступивших в КНР с 1979 г. к началу рассматриваемого года с одной стороны, и ВВП Китая с другой стороны, показывает, что данные величины тесно взаимосвязаны. Однако, анализ связи между ВРП с одной стороны и годовым притоком ПИИ и объемом уставного капитала предприятий с участием иностранного капитала, принадлежащего зарубежным инвесторам, с другой стороны, выполненный для регионов Китая за каждый год в периоде 1997-2003 гг., дает менее высокий показатель взаимосвязи. Аналогичное исследование, проведенное для регионов Китая – лидеров по привлечению ПИИ, приводит к выводу о важности в первую очередь объема уставного капитала предприятий с участием ПИИ, принадлежащего зарубежным инвесторам, т.е. ПИИ, уже действующих в экономике региона, для внешней торговли и ВРП по сравнению с годовым притоком ПИИ. Эта взаимосвязь показывает преобладающее влияние именно ПИИ на объемы внешней торговли, а не внешней торговли на привлечении ПИИ. [Таблицы 1, 2, 3]

Таблица 3

Связь экономических показателей по регионам КНР – лидерам по привлечению ПИИ
(1997–2003 гг.) (усредненные коэффициенты корреляции)

	Приток зарубежных инвестиций	Уставный капитал предприятий с участием иностранного капитала, принадлежащий зарубежным инвесторам	Валовой региональный продукт
Внешняя торговля	0,771044	0,930595	0,969192
Экспорт	0,774821	0,931702	0,970538
Импорт	0,765372	0,927591	0,965847
Валовой региональный продукт	0,372193	0,812104	

Рассчитано по источнику: [5], [6], [7], [8], [9], [10], [11]. В качестве регионов-лидеров по привлечению ПИИ приняты: провинции Гуандун, Цзянсу, Чжэцзян, Фуцзянь, Ляонин, Шаньдун, город центрального подчинения Шанхай.

Также необходимо отметить, что для КНР практически все полученные данные свидетельствуют о более тесной связи ПИИ и внешней торговли по сравнению с взаимосвязью ПИИ и ВВП страны или ее регионов,

что позволяет говорить о влиянии ПИИ на производства наиболее конкурентоспособных товаров в Китае, пользующихся спросом на мировом рынке. [Таблицы 1,2,3] Таким образом, ПИИ оказывают положительное влияние на развитие экономики Китая как непосредственно, привнося в страну более новые технологии производства и управления, оборудование и финансовые ресурсы, так и опосредованно путем расширения участия КНР в международном разделении труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Болаев А.В. Отраслевая структура привлечения прямых иностранных инвестиций: опыт Китая // Вестник Калмыцкого института социально-экономических и правовых исследований. 2007 №2.
2. Дин Бин. Во го лиюн вайцзы хэ дуйвай маои вэньти яньцзю (Изучение вопросов использования зарубежного капитала и внешней торговли в Китае). Пекин, 2006.
3. Наумов И.Н. Стратегия экономического развития КНР в 1996–2020 гг. и проблемы ее реализации. М., 2001.
4. Чжунго тунцзи няньцзянь 1998 (Китайский статистический ежегодник 1998). Пекин. 1998
5. Чжунго тунцзи няньцзянь 1999 (Китайский статистический ежегодник 1999). Пекин. 1999.
6. Чжунго тунцзи няньцзянь 2000 (Китайский статистический ежегодник 2000). Пекин. 2000.
7. Чжунго тунцзи няньцзянь 2001 (Китайский статистический ежегодник 2001). Пекин. 2001.
8. Чжунго тунцзи няньцзянь 2002 (Китайский статистический ежегодник 2002). Пекин. 2002.
9. Чжунго тунцзи няньцзянь 2003 (Китайский статистический ежегодник 2003). Пекин. 2003.
10. Чжунго тунцзи няньцзянь 2004 (Китайский статистический ежегодник 2004). Пекин. 2004.
11. Чжунго тунцзи няньцзянь 2005 (Китайский статистический ежегодник 2005). Пекин. 2005.
12. Чжунго тунцзи няньцзянь 2006 (Китайский статистический ежегодник 2006). Пекин. 2006.
13. <http://www.xinhua.org> – официальный сайт государственного информационного агентства КНР «Синьхуа».
14. Salvatore D. International Economics. Beijing, 2004.
15. UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. New York and Geneva – UN – 2006.

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ МИРОВЫХ И РОССИЙСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ СФЕРЫ УСЛУГОВОГО КОМПЛЕКСА

МАКАРЕНЯ Т.А.

ФОУ ВПО Технологический институт Южного федерального университета в г. Таганроге,
к.э.н., доцент каф. Экономики, e-mail: mta-76@inbox.ru

Данная статья посвящена исследованию мировых тенденций развития сферы услуг, дается их оценка, рассматриваются российские особенности развития сферы услуг и предлагаются мероприятия по активизации процесса развития usługового комплекса в России.

Ключевые слова: услуговый комплекс; менеджмент сферы услуг; особенности развития сферы услуг в России

Коды классификатора JEL: L 8

Вторая половина XX – начало XXI в. характеризуются многими значимыми явлениями и тенденциями в жизни общества и экономики стран мира. Одной из основных тенденций нашего времени стало феноменально бурное расширение сферы услуг. Действительно, современный уровень развития передовых стран демонстрирует динамичное развитие производства услуг различного рода и их рынка. Степень развития сферы услуг стала выступать критериальным признаком развитости общества. В настоящее время страна не может быть причислена к развитым, если в ее сфере услуг создается меньше 65% ВВП. Достаточно сказать, что в США на сферу услуг приходится сейчас около 80% рабочих мест, в том числе в этой сфере занято более 85% всех кадров высшей квалификации, и 78% ВВП. В ней сосредоточено 40% основных производственных фондов. По данным бюро статистики занятости США, в ближайшее время увеличение числа свободных мест будет происходить только за счет сферы услуг. В странах ЕС на долю услуг приходится около 65-75% ВВП и 65% занятых; в Японии – 62 и 60% соответственно.

В настоящее время преобладает трехсекторная модель экономического развития, согласно которой К. Кларк предложил три сектора экономики: первичный сектор включает отрасли добывающей промышленности и сельского хозяйства; вторичный сектор охватывает обрабатывающие отрасли; третичный сектор – сектор услуг (сфера услуг). Необходимо обратить внимание на то, что здесь этот сектор понимается именно как сфера услуг. В современных же публикациях, в том числе в российских, нередко можно встретить термин «третичный сектор», трактуемый как сектор некоммерческих организаций. Предложенная модель вполне соответствовала действительности, т.е. реалиям хозяйственной жизни середины XX в. в развитых странах. Оказалось, что все секторы (первичный, вторичный и третичный) были в тот период однопорядковыми как по количеству занятых, так и по роли в создании общественного богатства.

Однако с 60-70-х годов XX в. в развитых странах стала нарастать диспропорциональность между этими секторами, которая приняла устойчивый и очевидный характер. Однопорядковость нарушилась в силу ярко выраженного преобладания третичного сектора сферы услуг над вторичным и первичным секторами, суммарный вклад которых в создание ВВП стал составлять 30-32%. Такие сдвиги рассматриваются как сущностные признаки возникновения постиндустриального общества, его сервисной модели, которое характеризуется следующими тенденциями:

1. Доля первичного сектора в ВВП упала до минимально возможных значений. Так, в конце XX в. она составляла не более 3%. Если в сельском хозяйстве на исходе XIX в. создавалось до 40% американского ВВП, после Первой мировой войны – 14%, то сейчас – не более 1,4%. Все это отразилось и на структуре занятости в первичном секторе: в середине XIX в. до 60% рабочей силы было занято в аграрном секторе, а сейчас, например в США, занято менее 3%. Такие же тенденции характерны и для развитых европейских стран (Германии, Франции), хотя цифры занятых в добывающих отраслях там несколько выше. В целом в добывающих отраслях США и стран ЕС численность занятых снизилась абсолютно, а доля добывающих отраслей в ВВП стран ЕС не превышает 3%.

2. Начиная с 70-х годов XX в. во вторичном секторе тоже наблюдается процесс абсолютного уменьшения числа занятых. Так, с 1980 по 1994 г. в США число занятых в обрабатывающих отраслях снизилось более чем на 11%, составив 18% трудоспособного населения. В США за 80-е годы численность персонала сталелитейных компаний уменьшилась в 6 раз при том же объеме выпуска продукции. «Дженерал Электрик» примерно за тот же период снизил численность персонала вдвое. В Западной Европе наблюдался такой же процесс. Доля промышленного производства в ВВП при этом колебалась: в США в первой половине 90-х годов она была от 22,7 до 21,3%; в странах ЕС – приблизительно 20% (от 15% в Греции до 30% в ФРГ).

Однако, несмотря на сокращение своих количественных масштабов, вторичный сектор в современном обществе является весьма эффективно функционирующей производственной системой с высоким уровнем производительности труда. Это обусловлено, прежде всего тем, что именно в нем находит свое применение все возрастающая масса технологических достижений. Хотя следует отметить, что наряду с высокотехнологичными отраслями вторичный сектор включает в себя и достаточно примитивные виды производства.

3. Третичный сектор переживает бурное развитие. Если суммарная доля первых двух секторов в ВВП ведущих стран мира стабилизировалась, как уже отмечалось, на уровне 30-32%, а в занятости составляет не более 25-30%, то третичный сектор занимает в создании ВВП соответственно около 70% (свыше 75% в развитых странах).

Однако не все рассматривают это как благо, некоторые, например профессор С. Коэн из университета Беркли, высказывают опасение, что такой процесс приведет к деиндустриализации, к застою промышленного производства, что может вызвать катастрофу. Наличие противоположных мнений показывает, что эта проблема требует серьезного осмысления во всей ее многоаспектности и противоречивости.

Как бы то ни было, «если в 1900 году соотношение американцев, производивших материальные блага и услуги, оценивалось как 63:37, то девяносто лет спустя – уже как 22:78, причем изменения значительно ускорились с начала 50-х годов, когда началось сокращение численности занятых во всех отраслях, которые в той или иной степени могут быть отнесены к сфере материального производства» [1].

Характерные особенности современной сферы услуг в мировом хозяйстве – это преобладание телекоммуникационных, финансовых услуг, информационных, компьютерных, консалтинга, менеджмента, маркетинга, инженерно-строительных, аудиторских, образовательных и ряда других. Эта группа отраслей оказывает растущее, а часто решающее воздействие на динамику, структурные и качественные характеристики интернационализации услуг. Среди 20 крупнейших транснациональных компаний фигурируют компьютерные и телекоммуникационные фирмы, коммерческие банки, торговые и гостиничные фирмы, аудиторский, рекламный, консалтинговый бизнес, которые заметно оттесняют промышленных лидеров. В условиях «постсервисной» экономики высокоразвитых стран стремительно прогрессируют мобильные виды связи, ряд отраслей транспорта, финансовый сектор. Технологические и институциональные сдвиги стимулируют различные формы торговли услугами на основе более экономичной и технологически продвинутой инфраструктуры, способствуют глобализации сферы услуг. В настоящее время сфера услуг по численности занятых в ней работников во многих странах превосходит число занятых в сфере материального производства. Поэтому в современных исследованиях необходимо рассматривать систему usługового комплекса, как совокупность услуг и отношений, существующих в социально-экономических системах. В нормативно-правовых документах отсутствует определение usługового комплекса, системы usługового комплекса. В соответствии с Современным экономическим словарем комплекс – это совокупность, сочетание объектов, предметов, действий, тесно связанных и взаимодействующих между собой, образующих единую целостность. Поэтому, базируясь на теории систем, можно сказать, что система usługового комплекса – это совокупность услуг в экономических отношениях и связей между ними. В usługовом комплексе России доминируют жилищно-коммунальные услуги, так как занимают наибольший удельный вес – около 23 %.

Следовательно, тенденции развития usługового комплекса России не совпадают с мировыми тенденциями в сфере услуг: более быстрыми темпами развиваются услуги правового характера, услуги санаторно-оздоровительные и туристско-экскурсионные, что характеризует индивидуальный вектор экономического развития.

Вместе с тем социально-экономические процессы, происходящие на протяжении более 10 лет в России, начавшей осуществлять переход к рыночной экономике в конце XX в., когда наиболее развитые страны все больше действовали в координатах постиндустриального общества, ярко высветили ряд важных закономерностей, характеризующих взаимосвязь и взаимообусловленность материального производства и сферы услуг, среди которых можно назвать следующие.

Во-первых, сохраняется основополагающая роль материального производства, выступающего «скелетом» экономики, в том числе в современных условиях, подобно тому, как определенная мера физического здоровья человека является первейшим условием всей его жизнедеятельности. Но эта же жизнедеятельность (и у человека, и у общества) в нормальных, а тем более в улучшающихся условиях функционирования социально-экономического организма общества не может сводиться только к указанному, хотя и исходному фактору. Чем устойчивее, совершеннее и эффективнее сфера материального производства, чем богаче общество и человек, тем рельефнее становятся роль и значимость сферы услуг, ее сбалансированного сочетания с материальным производством и влияние на него.

Следует подчеркнуть, что само по себе сокращение занятости в промышленности не означает снижения роли материальной составляющей современной хозяйственной жизни: объем производимых и потребляемых обществом благ не уменьшается, а растет. Современное производство с избытком обеспечивает потребности населения как в традиционных, так и в принципиально новых товарах, потребительский рынок развитых стран перенасыщен разнообразными продуктами и вещами, а промышленность обеспечена необходимым минеральным и сельскохозяйственным сырьем. Материальная база современного производства остается и будет оставаться фундаментом, на котором «возводятся» новые экономические и социальные процессы. В этом отношении, как отмечает В.Л. Иноземцев, характерен вывод, согласно которому 95% добавленной стоимости (создающиеся в обрабатывающих отраслях и сфере услуг) не произведены независимо от 5%, приходящихся на добывающую промышленность, а основываются на них. Таким образом, впечатление об относительной незначительности всей добывающей промышленности оказывается поверхностным и не соответствует действительности.

Во-вторых, развитая и динамично расширяющаяся сфера услуг – атрибут общества, достигшего достаточно высокого уровня богатства, благосостояния большей части своего населения, т.е. имеющего обширный средний класс. Этот факт подтверждается (от противного) современной российской практикой: кризисное состояние материального производства, поставившее в центр обеспечение возможности хотя бы «вещественно-продуктового» его типа, сразу сбросило со счетов полноценное развитие нематериальных, бюджетных отраслей из-за нехватки финансовых ресурсов. Ситуация усугубляется консервацией старых моделей менеджмента, в том числе на макроэкономическом уровне.

В-третьих, при характеристике взаимосвязи двух сфер общественного производства необходимо обязательно учитывать фактор времени: в «текущем масштабе времени» непродуцируемая сфера зависит от функционирования материального производства, в том числе в силу вторичности доходов. А в долгосрочном масштабе – развитие материального производства, его структура, эффективность во многом детерминированы масштабами и качеством функционирования сферы услуг: состоянием науки, образования, здравоохранения и т.д.

В-четвертых, с одной стороны, изменение структуры самого материального производства связано с увеличением доли услуг в самом этом производстве, с другой стороны, развитие материального производства, усложнение его результатов требует развития широкого спектра на первый взгляд совершенно непродуцируемых услуг, например, образовательных и всех тех, которые формируют современное качество экономического роста.

В современной отечественной литературе приводятся следующие причины неразвитости сектора услуг в СССР:

1. отсутствие полноценных рыночных отношений между производителями и потребителями услуг;
2. медленная реакция государственных производителей услуг на изменения в потребительском спросе;
3. низкий уровень конкуренции между производителями услуг;
4. государственный монополизм во многих областях сервиса, в том числе в таких важнейших видах, как банковское дело, страхование, внешняя торговля;
5. ограничительные барьеры на предоставление ряда услуг, например по торговле недвижимостью [4].

Переход России к формированию рыночного хозяйства породил очень много сложностей в связи с длительным трансформационным кризисом, который носил системный характер. Рассмотрим некоторые из них.

1. Достаточно высокий уровень развития сферы услуг – это атрибут богатого общества. В России и до 90-х годов XX в. уровень дохода был невысок, но с 1990 г. стала прослеживаться устойчивая тенденция снижения результатов общественного производства и уменьшения доходов населения. ВВП России, исчисленный по системе национальных счетов, за период с 1990 по 1996 г. снизился более чем в 2 раза. По размеру ВВП (с пересчетом по валютному курсу) Россия в 1993 г. занимала 45 место в мире. В стоимостном выражении объем ее ВВП был почти в 40 раз меньше американского; в 1996 г. он составил 1,8% общемирового ВВП.

2. Низок уровень производительности труда в сфере услуг, что во многом обусловлено низкой квалификацией рабочей силы (до недавнего времени специалистов для работы в сфере услуг практически не готовили в вузах), а также из-за плохой технической оснащенности. В развитых странах расходы на машины и оборудование в сфере услуг увеличиваются быстрее, чем на здания и сооружения; их доля растет быстрее, чем в сфере материального производства. Промышленно развитые страны особенно активно занялись сферой услуг, восстанавливающей работоспособность человека, создали мощную индустрию. В России же сфера услуг вступила в этап индустриализации значительно позже, чем материальное производство. Уровень отечественной техники такого назначения сильно отстает от международного уровня, а многие виды оборудования, машин для различных отраслей сферы услуг отечественная промышленность вообще не производила.

3. Отсутствовала реальная государственная поддержка развития мелкого и среднего бизнеса, а это прямо сказывалось на состоянии сферы услуг.

4. Низкий уровень законодательной базы обусловил рост теневого оборота в сфере услуг.

5. Произошел развал сферы услуг в сельской местности и в малых городах.

6. Цены на услуги нередко не соответствовали их качеству (что наблюдается и сейчас).

Однако следует подчеркнуть неоднозначность протекающих в России процессов, в том числе в сфере услуг, и отметить, что наряду с отрицательными стали формироваться положительные тенденции, а именно:

а) впервые пришло реальное осознание значения сферы услуг, ее важности как для жизнедеятельности людей, так и для всего общества, для дальнейшего развития материального производства;

б) ликвидирован монополизм государственной собственности. В сфере услуг стали бурно развиваться отношения частной собственности путем создания новых предприятий, а также благодаря проведению так называемой малой приватизации. К настоящему времени в России сформировалась, в том числе в сфере услуг, структура собственности, свойственная странам с развитой рыночной экономикой. В услуговых видах деятельности ведущую роль стали играть мелкие и средние предприятия, которые по своей природе более гибкие, ближе к потребителям, могут более полно учитывать их запросы;

в) появился современный спектр услуг – юридические, информационные, консультационные, рекламные, страховые, автосервис и др.;

г) по многим видам платных услуг сформирована конкурентная среда – у потребителей появился реальный выбор услуг, в том числе платных.

В целом состояние сферы услуг в России сейчас может характеризоваться как весьма противоречивое.

В соответствии с общей предпосылкой формируются общие и специфические условия развития сферы услуг, которые можно рассматривать в качестве факторов расширения спроса на работников третичного сектора. К числу общих условий развития сферы услуг можно отнести следующие.

1. Внутренние структурные потребности научно-технического прогресса. Создание и расширение ряда секторов сферы услуг, сопряженных с наиболее передовыми в научно-техническом отношении областями, являются безусловными требованиями развития наукоёмких отраслей промышленности, а также переоснащения разнообразных производств современной техникой. Большую роль в этом играют современные средства информации и связи. Так, развитие продаж по телевидению и телефону приводит к тому, что посещение магазинов превращается из обязанности в удовольствие. Транспортные, финансовые, телекоммуникационные услуги выступают основой инфраструктуры современной экономики. Строительные и другие услуги создают не только «собственные» рабочие места, но и через систему межотраслевых связей стимулируют создание рабочих мест во многих отраслях индустрии.

2. Динамика уровня жизни населения, с которой непосредственно соотносится развитие сферы услуг. В первой половине 60-х годов мощным фактором роста третичного сектора в большинстве развитых стран явилось повышение благосостояния основной массы населения вследствие увеличения общественной производительности труда. Удовлетворив базовые потребности в материальных благах, люди получили возможность больше средств тратить на услуги, что ранее исключалось из-за низкого уровня доходов. Сектор обслуживания, который заметно изменил жизнь людей в XX в., по мнению некоторых исследователей, будет то угасать, то расти вслед за ростом благосостояния населения, но никогда не исчезнет.

3. Изменение потребительской психологии общества. Столетиями буржуазной моралью культивировалось накопление денег, которые должны были либо поступать в деловой оборот, либо вкладываться в вещи, обладавшие высокой степенью ликвидности; все прочие траты, в том числе на услуги, рассматривались как расточительство и непозволительная роскошь. Так, основными правилами Мейера Амшеля, семья которого получила прозвище, перешедшее в дальнейшем в фамилию – «Ротшильды», были следующие: капитал – это труд; богатство человека не в том, что он получает, а в том, что сберегает. С начала 60-х годов на смену протестантской аскетической культуре потребления приходит культура потребительского гедонизма, с позиций которого услуги трактуются как средство реализации естественного права человека на полноту жизни. С этой же позиции оценивается достаточный и возрастающий уровень доходов населения, который, с одной стороны, сказывается на росте эффекта дохода и соответствующем его влиянии на рынок труда, с другой стороны, формирует материальную предпосылку расширения потребности в разнообразных услугах под воздействием эффекта замещения собственной деятельности деятельностью наемных работников как в сфере домашнего производства, так и в разнообразных направлениях жизнедеятельности. В США с середины 60-х годов услуги – медицинские, транспортные, коммунальные, рекреационные, образовательные и др. – являются самой крупной статьёй потребительских расходов населения. На данную статью в 2005 г. приходилось 65,3% общего объема потребительских расходов против 33% в 1950 г. Это обусловлено, с одной стороны, увеличением физического объема потребительских услуг (традиционных, усовершенствованных, принципиально новых) и повышением их качества, с другой стороны, более быстрым ростом цен на услуги относительно других потребительских благ, что свидетельствует о растущем спросе на услуги. Увеличивается свободное время, в связи с чем, формируются новые жизненные установки, приводящие к расширению потребности в развлечениях, отдыхе, изменении привычного уклада жизни. Сфера рекреационных услуг обеспечивает население проведение досуга, рациональное использование свободного времени [2].

4. Развитие малого бизнеса в сфере услуг. Исходя из вышесказанного, представляется целесообразным выделить следующих позиций по развитию малого бизнеса в сфере услуг:

- формирование условий творчества;
- развитие свободы предпринимательства;
- развитие конкуренции;
- определение индустрии нововведений;
- формирование благоприятной институциональной среды;

- формирование наиболее эффективных механизмов межфирменного взаимодействия между субъектами крупного, среднего и малого бизнеса, формируя интеграцию крупного и малого бизнеса;
- мониторинг и оценка эффективности функционирования малого бизнеса на территории муниципального образования, региона.

Для реализации вышеуказанных задач необходима помощь со стороны органов власти в виде финансовой поддержки на развитие (кредиты), в виде снижения налогового бремени и формирования благоприятной институционально-правовой основы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. М.: Логос, 2000. с. 60.
2. Лебедева Л.Ф. Структурные сдвиги в личном потреблении в России и США: особенности современного периода // США. Экономика. Политика. Идеология. 1997. № 12. с. 36–37.
3. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2007: Стат. Сб. / Росстат. – М., 2007. 991 с.
4. Челенков А.Л. Маркетинг услуг. М.: Центр маркетинговых услуг и менеджмента, 2002.
5. Ясин Е. Условия инновационного развития и необходимые институциональные изменения // Проблемы теории и практики управления. 2007. № 7. С. 12.

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ВОВЛЕЧЕНИИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МИРОВОЙ РЫНОК ТЕХНОЛОГИЙ

ФЕДОТОВА Е.И.

Институт экономики и внешнеэкономических связей Южного федерального университета, аспирантка кафедры мировой экономики и международных отношений, e-mail: fed_lena@rambler.ru

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся государственного регулирования передачи за рубеж прав на объекты интеллектуальной собственности. Даны предложения по совершенствованию правовых норм и регламентации процедуры передачи за рубеж российских технологий.

Ключевые слова: интеллектуальный и научно-технический потенциал; государственная инновационная политика; патентные документы, научно-техническая стратегия

Коды классификатора JEL: O 34, P 48

Переход на инновационный путь развития, обеспечение устойчивого экономического роста за счет эффективного использования результатов научно-технической деятельности является в современных условиях одними из важнейших задач российской экономики.

Обладая значительным научно-техническим потенциалом, Россия в настоящее время отстает от промышленно развитых стран по коммерческому выводу результатов научно-технической деятельности на мировой рынок и не получает должной экономической отдачи от вовлечения их в хозяйственный оборот. Существует значительное количество фактов передачи за рубеж прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) вне рамок действующих нормативно-правовых актов.

В этой связи совершенствование законодательных норм и практики передачи за рубеж прав на результаты научно-технической деятельности (РНТД), в том числе полученных за счет средств федерального бюджета, является сегодня одним из необходимых условий обеспечения успешного социально-экономического развития России, повышения конкурентоспособности российских предприятий и эффективного использования отечественного научно-технического потенциала, главным образом путем широкой коммерциализации технологий на мировых рынках и правовой защиты экспорта отечественной наукоемкой продукции, содержащей интеллектуальную собственность, созданную в России.

Согласно Основам политики РФ в области науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу среди основных мер государственной политики в области эффективного использования результатов научно-технической деятельности и создания условий для их коммерциализации указывается на необходимость регламентации передачи за рубеж прав России на объекты интеллектуальной собственности. ОИС должны стать основой легального рынка научно-технических результатов, основой создания конкурентоспособной отечественной промышленности.

Организационную структуру регулирования инновационной деятельности на федеральном уровне можно отнести к централизованному, традиционно ведомственному типу с малой степенью координации межведомственных взаимодействий. Только сравнительно недавно начались изменения, направленные на придание ей большей гибкости, на формирование структур, позволяющих включить в процесс разработки стратегического видения не только представителей органов исполнительной власти, но и других участников национальной инновационной системы, в первую очередь представителей бизнес-сообщества.

В настоящее время в России отсутствует федеральный орган исполнительной власти, реально отвечающий за проблемы правовой охраны и использования РНТД и ОИС.

Минэкономразвития России поручена разработка принципов, методов и форм реализации государственной инновационной политики в РФ.

Минобрнауки России осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, научной, научно-технической и инновационной деятельности, развития федеральных центров науки, высоких технологий, государственных научных центров и наукоградов, интеллектуальной собственности.

Роспатент определен федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере правовой охраны и использования ИС и РИД, но лишен полномочий по контролю за деятельностью госзаказчиков и осуществляет проверки только исполнителей работ по государственным контрактам. В соответствии с Указом Президента РФ от 09.03.2004 №314 Роспатент находится в ведении Минобрнауки России и не вправе осуществлять в установленной сфере деятельности нормативное правовое регулирование. Эти функции находятся в ведении Минобрнауки России. Данные вопросы не являются приоритетными ни для Минобрнауки, ни для Минэкономразвития России, Минюста России, ни для любого другого министерства.

В Российской Федерации не сформирована система государственного управления в сфере ИС и отсутствует понимание того, какой эта система должна быть и как она должна функционировать. В настоящее время функции в рассматриваемой сфере рассредоточены между различными государственными органами, при этом не всегда ясно, какой орган должен выполнять координирующие функции и сферы ответственности каждого. Зачастую органы, которые должны решать предусмотренные в законодательстве вопросы, последние вообще не определены, что превращает соответствующие нормы в неработающие декларации.

В части четвертой ГК неоднократно говорится о государственном органе в рассматриваемой сфере – федеральном органе исполнительной власти в области ИС. Чаше всего из контекста соответствующих норм следует, что речь идет о Роспатенте. Между тем некоторые функции, которые отводятся Роспатенту как действующим законодательством, так и частью четвертой ГК, выходят за рамки его прямых задач.

Также в части четвертой ГК упоминается о федеральном органе исполнительной власти по ИС, который наделен правом принятия нормативных правовых актов в сфере ИС. При этом нет ясности является ли он специальным органом государственного управления в сфере ИС или уже существующий орган государственной власти будет наделен соответствующими функциями и правами.

Отсутствие федерального органа исполнительной власти, отвечающего за инновационную сферу, правовую охрану и использование российских ОИС, приводит к тому, что многие основополагающие постановления Правительства РФ в этой области согласовываются годами. Например, с 2001 г. не решен вопрос, касающийся регулирования внешнеэкономической деятельности и регламентации передачи за рубеж прав на РНТД.

Анализ законодательства показывает, что сегодня в сфере реализации прав государства на результаты интеллектуальной деятельности действуют отдельные нормы более 30 федеральных законов и более 70 подзаконных нормативных правовых актов, большинство из которых принято на ведомственном уровне [3, с. 26]. Такой подход создает условия для ведомственным различий в подходах к правовому регулированию различных аспектов закрепления прав государства на РНТД, приводит к разрастанию правовой базы, усложняет контроль за ее исполнением.

С 1 января 2008 г. вступила в силу четвертая часть Гражданского кодекса (ГК), посвященная правовому регулированию отношений в сфере интеллектуальной собственности. При его подготовке был избран вариант полной кодификации законодательства об ИС, исключая в дальнейшем наличие специальных законов. Каждая глава замещает утративший силу закон. Новацией является 77 глава части четвертой ГК, которая закрепила нормы права на РНТД, определила нормативное регулирование передачи технологий, созданных с привлечением бюджетных средств, установила нормы права на технологии, принадлежащие РФ совместно с несколькими лицами. Основным принципом четвертой части является подведение баланса интересов государства, то есть источника финансирования НИОКР, непосредственных создателей исключительных прав, то есть исполнителей по контрактам, и хозяйствующих субъектов, которые будут коммерциализировать полученные результаты. Подходы к закреплению прав в части четвертой ГК заключаются в том, что можно права на РИД закреплять за государством в лице государственного заказчика, за исполнителем контракта и совместные владения.

В настоящее время основу законодательной базы в области внешнеэкономической деятельности и вывоза товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе и исключительных прав на них (интеллектуальной собственности), составляет федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности. Закон распространяется на предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Порядок осуществления конкретных мероприятий по передаче за рубеж товаров, работ, услуг, в том числе результатов интеллектуальной деятельности определен рядом нормативно-правовых документов, среди которых следует отдельно упомянуть Положение о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации (утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 31.10.1996 №1299).

Постановлением Правительства РФ от 16.04.2001 г. №294 утверждены Правила проведения государственной экспертизы внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, РИД, в отношении которых установлен экспортный контроль. Государственная экспертиза проводится межведомственными экспертными советами, образуемыми при Минэкономразвития РФ. Приказом Минэкономразвития России от 07.08.2001 г. №270 утвержден Регламент проведения государственной экспертизы внешнеэкономических сделок.

В соответствии с указом Президента РФ от 04.11.2000 г. №1834 Минобороны РФ переданы ранее возлагавшиеся на Минпромнауки России функции регулирования военно-технического сотрудничества с иностранными государствами, в том числе функция регистрации контрактов, касающихся внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения, и контроля за исполнением этих контрактов. Приказом Минюста России от 26.12.2002 г. №355 утвержден порядок представления и рассмотрения документов в Минюсте РФ для регулирования вопросов правовой защиты государственных интересов при экспорте продукции военного назначения, содержащей результаты НИОКР военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат РФ. Следует отметить также приказ Минпромнауки России от 27.12.2000 г. №168, которым утверждены правила учета договоров о международном научно-техническом сотрудничестве, заключаемых государственными научными организациями.

Проведенные к настоящему времени реформы в области внешнеэкономической деятельности привели к созданию достаточно жесткого контроля над передачей за рубеж технологий военного и двойного назначения. В интересах национальной безопасности и принятых международных обязательств постановлением Правительства РФ от 29.09.1998 г. №1132 для контроля за процессом передачи работ была создана специальная структура – Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения.

Вместе с тем в настоящее время отсутствует организационно-правовой механизм контроля передачи за рубеж прав на результаты научно-технической деятельности гражданского назначения. Экспорт технологий, которые не подпадают под категорию военных, двойных и специального назначения в настоящее время не регулируется.

Реализация ОИС, относящихся к гражданским технологиям, на мировом рынке может стать важным фактором изменения структуры российского экспорта в сторону высокотехнологичной продукции.

До принятия статьи 77 части четвертой ГК регистрация международных договоров по экспорту российских и импорту зарубежных технологий, за исключением технологий военного и двойного назначения, для которых существует отдельная система государственного контроля, российским законодательством не предусматривалась. Однако, для реализации положений ст. 77 Роспатенту необходимо приступить к предусмотренной ст. 1551 ГК процедуре регистрации сделок, предполагающих использование единой технологии за пределами Российской Федерации. С этой целью необходимо ввести нормы, ограничивающие передачу за рубеж ИС, в том числе условие наличия патентов на единую технологию за рубежом или ее охрану в режиме коммерческой тайны. Порядок регистрации указанных сделок по использованию за рубежом единой технологии согласно закону должен устанавливаться Правительством РФ. Предполагается, что соответствующие нормы будут введены в административные регламенты Роспатента. Таким образом, для практического введения в действие ГК необходима серьезная нормотворческая деятельность.

Государственное регулирование внешней торговли лицензиями практически отсутствует, что снижает эффективность распространения российских технологий. Практически отсутствует информация об условиях передачи прав на использование изобретений, созданных за счет средств федерального бюджета, иностранным партнерам при продаже лицензий и внесении изобретений в качестве уставного взноса в капитал совместных и иных предприятий [4, с. 5].

Отсутствие сбалансированного решения проблемы закрепления прав на результаты научно-технической деятельности стимулирует процесс передачи российских технологий за рубеж. Отсутствие у российских ученых реальных перспектив использования своих разработок в России заставляет их обращаться к зарубежным партнерам как при попытках освоения созданных разработок, так и для эффективного осуществления своей деятельности. Кроме того, если российские специалисты принимают участие в деятельности различных иностранных компаний, результаты их работы патентуются от имени иностранных фирм-работодателей. Отечественные технологии не только обогащают зарубежную науку, но и создают реальные предпосылки для реэкспорта российских разработок на экономически невыгодных условиях.

При осуществлении инновационной деятельности на международном уровне необходимо уделять внимание вопросам правовой охраны и учета ОИС. В качестве примеров попыток урегулирования данной сферы правоотношений можно привести федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» и приказ Миннауки России от 3 ноября 1997 г. № 104 «Об утверждении Порядка учета договоров о международном научно-техническом сотрудничестве, заключаемых государственными научными организациями и учреждениями». Так, учет договоров о международном научно-техническом сотрудничестве осуществляется в отношении государственных организаций и исследований, проводимых за счет средств федерального бюджета. При этом в принятом порядке учета вообще не предусматривается какой-либо контроль за передачей созданной интеллектуальной собственности.

С другой стороны, федеральный закон «Об экспортном контроле» (ст. 1, 2) имеет целью установить контроль в отношении экспорта товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники (так называемые «контролируемые товары и технологии»). Внешнеэкономические сделки, предусматривающие передачу контролируемых товаров и технологий иностранному

лицу, согласно ст. 18 Закона, должны совершаться при наличии письменного обязательства иностранного лица о том, что указанные товары и технологии не будут использоваться в целях создания оружия массового поражения и средств его доставки. При этом основным методом экспортного контроля является установление идентичности экспортируемого товара или технологии указанным в соответствующих списках.

Отсутствие целостной концепции государственной политики в области интеллектуальной собственности, которая определяла бы стратегические цели, задачи, приоритеты, практические механизмы и источники ресурсного обеспечения развития национальной системы создания, использования и правовой охраны РНТД сдерживает развитие российского рынка объектов интеллектуальной собственности, его вовлечение в мировой рынок интеллектуальной собственности.

К возможным направлениям совершенствования государственной политики в сфере интеллектуальной собственности можно отнести следующие. Прежде всего необходимо сформулировать и принять к использованию государственную политику РФ в сфере создания, правовой охраны и использования ОИС. Деятельность федеральных органов исполнительной власти по разработке и реализации государственной политики в сфере инноваций и интеллектуальной собственности требует более жесткой координации. Необходимо определение органа исполнительной власти, отвечающего за реализацию этой политики, в том числе: за координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере правовой охраны и использования в производстве новейших отечественных технологий; эффективное использование РНТД, созданных за счет средств федерального бюджета, и государственное стимулирование этого процесса; нормативное правовое регулирование отношений, возникающих при создании, обеспечении правовой охраны и использовании РНТД, созданных с привлечением средств государственного бюджета. При этом ответственность за реализацию государственной политики в сфере правовой охраны и использования ОИС должна быть возложена на Правительство РФ [1, с. 60].

В целях развития институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок необходимо совершенствование нормативно-правовой базы в области использования прав на РНТД, в частности принятие закона о передаче технологий, совершенствование системы трудовых отношений работников и работодателей в части регламентации прав, обязанностей и ответственности в вопросах сохранения коммерческой тайны, неразглашения конфиденциальной информации и «ноу-хау».

Для реализации положений гл. 77 ГК необходимо внести нормы, ограничивающие передачу за рубеж интеллектуальной собственности, в том числе наличия патентов на единую технологию за рубежом или ее охрану в режиме коммерческой тайны. Закрепить в нормативно-правовом акте положения о том, что передача за рубеж результатов научно-технической деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета, права на которые в соответствии с законодательством Российской Федерации подлежат закреплению за Российской Федерацией, допускается только после получения на них прав Российской Федерации на территории Российской Федерации и решения вопросов обеспечения правовой охраны таких результатов на территории государства, в котором предполагается их использование [2, с. 75].

Для сохранения научно-технического потенциала, защиты национальных интересов в сфере экономики и технологической безопасности и проведения единой государственной научно-технической политики необходимо осуществить ряд мероприятий по совершенствованию правовых норм в сфере государственного контроля и регулирования экспорта российских технологий гражданского назначения, в том числе созданных на средства государственного бюджета. В первую очередь, в целях соблюдения интересов государственной информационной безопасности необходимы государственный контроль за передачей технологий, который должен вводиться на законодательном уровне, и налаженный учет сделок с объектами интеллектуальной собственности гражданского назначения.

Следует разработать и ввести в действие рекомендации по заключению контрактов и соглашений в области науки и технологий, отражающие вопросы охраны и распределения прав на создаваемые ОИС, в том числе на деловую конфиденциальную информацию.

Требуется система экспортного контроля ОИС и учета РНТД, полученных в рамках заключенных контрактов. Для созданных в рамках контрактов и соглашений объектов интеллектуальной собственности необходимо введение отчетности об их патентовании в зарубежных странах и передаче на коммерческой основе зарубежным фирмам. Представляется целесообразным ужесточить меры ответственности за несанкционированную передачу сведений о новейших российских технологиях за рубеж.

С другой стороны, необходимо возобновление механизма государственной поддержки патентования за рубежом новых российских технологий и результатов интеллектуальной деятельности, которая должна распространяться на организации научной сферы, осуществляющие разработки на средства государственного бюджета.

При реализации международного сотрудничества большое значение может иметь введение системы постоянно действующего патентно-лицензионного сопровождения процесса передачи технологий.

Следует провести меры по инвентаризации и регистрации прав научных организаций на результаты интеллектуальной деятельности, расширению поддержки процессов патентования в государственных научных и образовательных организациях. На уровне организаций-разработчиков необходимо ввести контрактную систему с четким согласованием в контрактах вопросов распределения прав на ИС, возникающих в различных ситуациях. Это актуально в настоящее время в связи с тем, что среди ученых доминирует множественная занятость. Определение того, что создано в ходе служебных обязанностей, усложняется, что в свою очередь повышает риск теневой реализации ИС, приносящей ущерб научной организации или вузу.

Необходимо разработать систему мер по подготовке квалифицированных кадров, обеспечить подготовку кадров в сфере патентования, инновационного менеджмента и управления нематериальными активами, аудита, оценки и страхования в сфере интеллектуальной собственности.

Реализация рассмотренных мер должна способствовать созданию в стране рынка ИС, развитию выпуска конкурентоспособной продукции, интенсификации вовлечения российского в мировой рынок интеллектуальной собственности, и в целом – переводу российской экономики на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Корчагин А.Д.* Проблемы государственного управления интеллектуальной собственностью в Российской Федерации / Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. трудов. Т.1 / Под ред. В.Н. Лопатина. М.: «Издательство Юрайт», 2008. с. 60.
2. *Корчагин А.Д., Орлова Н.С., Нарумова О.Ф., Биткова И.В.* Совершенствование системы передачи за рубеж отечественных технологий, содержащих объекты промышленной собственности. М.: 2005. С. 75
3. *Лопатин В.Н.* Государство и интеллектуальная собственность. / Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. Научных трудов. Т. 1 / под ред. В.Н. Лопатина. М.: 2008. С. 26.
4. *Маркина М.* Передача за рубеж прав на объекты промышленной собственности // ИС. Промышленная собственность. №4. 2007. с. 99.
5. *Фомичев Ю., Наумов А.* Вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности: проблемы и пути решения // ИС. Промышленная собственность. №3. 2004. С. 3.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ БОР ДЛЯ
ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ В СФЕРЕ
ОБРАЗОВАНИЯ

ГЛУЩЕНКО И.В.

Волгоградский государственный университет, соискатель кафедры «Теория финансов, кредита и налогообложения», e-mail: ivg@volgafin.ru

В статье определено в качестве перспективного подхода к повышению эффективности бюджетных расходов совершенствование оплаты труда. Исследован опыт внедрения моделей новой системы оплаты труда в субъектах Российской Федерации, выявлены недостатки. Подведены первые результаты внедрения отраслевой оплаты труда в Волгоградской области. Определены преимущества новой системы оплаты труда.

Ключевые слова: бюджетирование; ориентированное на результат; модели новой системы оплаты труда; ключевые признаки новой системы оплаты труда; выплаты компенсационного и стимулирующего характера

Коды классификатора JEL: G21, H52

Один из наиболее перспективных подходов к повышению эффективности бюджетного сектора связан с реформированием системы оплаты труда в государственном секторе. При этом речь идет не о простом увеличении заработной платы работников. Задача состоит в создании механизмов, обеспечивающих постоянное приспособление уровня заработной платы работников к условиям на рынке труда, а также оказывающих стимулирующее воздействие на производительность труда.

Для решения этой задачи необходимо установление более жесткой зависимости роста заработной платы от качества и результата труда и повышение заработной платы работникам бюджетной сферы производить с применением финансово-экономических механизмов, направленных на повышение эффективности бюджетных расходов.

Реформирование системы оплаты труда нацелено на сокращение объемов сметного финансирования и перехода от финансирования сложившейся сети к финансированию бюджетных услуг, которые имеют конечный, ориентированный на потребителя результат. Таким образом выполняется девиз реформы бюджетного процесса – переход от финансирования затрат к финансированию по результатам.

Разработанная в 1992 году система 18 разрядной тарифной сетки больше не позволяет максимально точно определять количество и качество труда того или иного специалиста.

Поэтому в процесс планирования бюджетов внедряются механизмы бюджетирования, ориентированного на результат. Принимаются решения о формировании системы оценки эффективности деятельности органов государственной власти с использованием индикаторов, с помощью которых анализируется эффективность управления регионами, отдельными видами деятельности, в первую очередь социальной сферой.

Разработка новых систем оплаты труда – весьма сложный, многогранный процесс, однако некоторые результаты уже имеются.

Правительством Российской Федерации в 2007 году был учрежден конкурс комплексных проектов модернизации образования, одним из ключевых направлений которого определено введение новых региональных систем оплаты труда и увеличение доходов учителей на основе применения новых финансово-экономических механизмов [3].

К конкурсному отбору субъектов Российской Федерации в 2007 году был допущен 51 субъект Федерации. Победителями конкурса стали: Астраханская, Белгородская, Волгоградская, Воронежская, Ивановская, Калининградская области, Краснодарский, Красноярский края, Московская, Новгородская, Новосибирская, Псковская области, Республики Бурятия, Мордовия, Северная Осетия-Алания, Саха (Якутия), Самарская, Свердловская, Тамбовская, Тверская области, Чувашская Республика [5].

В региональных проектах модернизации образования в регионах, победивших в конкурсном отборе, используются разнообразные модели новых систем оплаты труда, выбранные в этих субъектах [1]:

- Модель системы оплаты труда, предусматривающую регулирование оплаты труда учителей (исходя из стоимости одного ученико-часа) и руководителей школ (исходя из средней заработной платы учителей с применением повышающих коэффициентов), избрали семь субъектов Российской Федерации: Белгородская, Самарская, Воронежская, Свердловская, Новосибирская, Ивановская области, Краснодарский край);
- «Питерскую» модель избрали шесть субъектов Российской Федерации: Псковская, Новгородская, Тверская, Астраханская области, Красноярский край, Республика Северная Осетия;
- Модель, основанную на конкретных схемах ставок заработной платы (должностных окладов), размеры которых определяются в зависимости от стажа педагогической работы и образования либо в зависимости от наличия квалификационной категории, присвоенной по результатам аттестации, избрали в трех субъектах Российской Федерации: Московской, Волгоградской, Республике Саха (Якутия);

- Модель, основанную на принципах штатно-окладной системы оплаты труда, избрал один регион: Республика Бурятия;
- Смешанную модель оплаты труда, содержащую элементы так называемой «тюменской» и штатно-окладной системы оплаты труда, будут реализовывать в двух субъектах Российской Федерации: Республиках Чувашия и Мордовии.

В модели системы оплаты труда, основанной на стоимости одного ученико-часа есть некоторые погрешности в правильности расчетов стоимости одного ученико-часа. Если принять во внимание, что фонд оплаты труда предназначен только для оплаты труда работников за рабочее время, то становится непонятной причина использования в формуле календарного количества дней в учебном году (240 календарных дней) и в целом (365 календарных дней). Этим, на наш взгляд, занимается стоимость одного ученико-часа, поскольку при пятидневной учебной неделе за 10 месяцев учебного года насчитывается максимум 210 рабочих дней по календарю, а в календарном году 249 рабочих дней.

«Питерская» модель оплаты труда основана на формировании размеров должностных окладов с применением базового и повышающих коэффициентов. Базовый коэффициент — коэффициент образования. Повышающие — коэффициент стажа работы, квалификации, специфики работы. Повышающие коэффициенты применяются к базовому окладу, который образуется с учетом базовой единицы и базового коэффициента образования. За базовую единицу в разных регионах, избравших данную модель, принимается размер прожиточного минимума, его часть, либо минимальный размер оплаты труда, к которому применяются поправочные коэффициенты.

На наш взгляд, в этой системе оплаты труда не очень удачно установлена зависимость размеров окладов (ставок) педагогических работников, имеющих квалификационные категории, одновременно от двух показателей: коэффициента стажа и коэффициента квалификации. Применение к базовому окладу одновременно двух коэффициентов не позволяет молодым учителям, которым по результатам аттестации присвоена квалификационная категория, иметь равный уровень оплаты труда с учителями, имеющими ту же категорию, но больший стаж педагогической работы. Молодые учителя, воспитатели, другие педагогические работники даже через аттестацию никогда не смогут выйти на максимальный уровень оплаты труда, потому что, второй коэффициент стажа будет сдерживать этот рост.

Регионам, которые собираются использовать «питерскую» модель, целесообразно немного ее подкорректировать: отказаться от применения коэффициента стажа при установлении размеров ставок заработной платы педагогических работников, имеющих соответствующие квалификационные категории. При этом коэффициент за квалификационную категорию следует установить в размере, превышающем коэффициенты за стаж.

Модель штатно-окладной системы оплаты труда предусматривает оплату труда учителей на основе должностных окладов и связана с изменением порядка нормирования труда учителя. При штатно-окладной системе предлагается установить в пределах 36-часовой рабочей недели учебную нагрузку от 14 до 22 часов без дифференциации оплаты труда за меньшее или большее количество часов учебной нагрузки. Вместе с тем без изменения федерального законодательства субъекты Российской Федерации по своему усмотрению не могут изменить порядок нормирования труда педагогических работников.

Кроме того, в этой модели предусматривается нормирование другой деятельности учителей, которая связана с методическим обеспечением учебной деятельности, с воспитательной работой, классным руководством, тогда как в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации она регулируется графиками и планами работы, и никаких конкретных норм по выполнению дополнительной работы за дополнительную оплату не предусмотрено [4].

Проектируемой системой предусматривается введение учителей в штатное расписание школ, установление верхнего предела учебной нагрузки учителя. Считаем, что эти нормы тоже не соответствуют федеральному законодательству. Такие новации связаны с изменением порядка нормирования труда учителей, что не является компетенцией субъектов Российской Федерации. Численность учителей зависит от многих обстоятельств, рассчитать их точное количество с равномерной учебной нагрузкой, как правило, невозможно.

Что касается установления для учителей верхнего предела учебной нагрузки, то в соответствии со статьей 333 Трудового кодекса Российской Федерации такое ограничение может быть установлено только в случаях, предусмотренных Типовым положением об образовательном учреждении определенного типа и вида, утверждаемого Правительством Российской Федерации. Сегодня это предусмотрено только в Типовых положениях высших и средних учебных заведений.

Модель предполагает также введение: новой системы аттестации педагогических и управленческих кадров, но снова не учитывается, что установление порядка аттестации статьей 28 Федерального закона от 10 июля 1992 года №3266-1 «Об образовании» отнесено к компетенции Российской Федерации. На каком основании субъекты Российской Федерации будут устанавливать свой порядок аттестации, непонятно. Аттестация работника, проведенная с отступлением от федерального порядка, не будет приниматься во внимание в другом регионе, если работник изменит место жительства. В некоторых проектах предлагается ввести конкурсную систему приема на работу учителей. С одной стороны, Трудовой кодекс Российской Федерации действительно предусматривает прием на работу сотрудников учреждений, организаций по конкурсу, но, с другой стороны, в специальной главе Трудового кодекса Российской Федерации, регулирующей особенности труда педагогических работников, конкурсная система приема предусмотрена только для работников вузов из профессорско-преподавательского состава. Поэтому есть сомнение в том, что введение конкурсного приема будет соответствовать нормам федерального законодательства.

В Волгоградской области на повышение общественного статуса педагогических работников положительно повлияло увеличение заработной платы учителей, в первую очередь, за счет внедрения новых финансовых механизмов. Постановлением Главы Администрации Волгоградской области от 5 октября 2007 года №1730 «Об апробации новых механизмов оплаты труда в общеобразовательных учреждениях Волгоградской области» установлены расходы на выплаты компенсационного и стимулирующего характера в размере 40% фонда оплаты труда. Увеличение доплаты к базовой части на одного учителя 1000-8000 рублей и более, в денежном выражении заработная плата учителей составляет в среднем 9625 рублей.

Выплаты стимулирующего характера производятся в прямой зависимости от суммарной оценки проявления компетентностей педагогического работника: профессиональной подготовки, системных проявлений, знаний, умений, способностей педагогического работника, позволяющих успешно решать функциональные задачи, составляющие сущность профессиональной деятельности.

В соответствии с Постановлением Главы Администрации Волгоградской области от 17 апреля 2007 года №617 «О реализации комплексного проекта модернизации образования Волгоградской области на 2007-2009 годы» разработана Модельная методика формирования системы оплаты труда и стимулирования работников общеобразовательных учреждений Волгоградской области.

Положения методики применяются в отношении следующих категорий работников общеобразовательных учреждений Волгоградской области, реализующих программы начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования: руководителей, заместителей руководителя, педагогических работников, непосредственно осуществляющих учебный процесс. В отношении иных категорий педагогических работников, административно-управленческого и младшего обслуживающего персонала сохраняется действующая система оплаты труда [4].

В соответствии с данной методикой устанавливается:

- повышение заработной платы работников образования в зависимости от качества педагогического труда;
- прямая зависимость заработной платы учителей от видов деятельности учителя, особенностей реализуемых образовательных программ, количества обучающихся;
- учет внеаудиторной занятости учителя;
- оптимизация штатного расписания;
- участие органов государственно-общественного самоуправления в распределении стимулирующей части оплаты труда.

С 1 сентября 2008 года в одиннадцати общеобразовательных учреждениях вводится Модельная методика формирования системы оплаты труда.

В Тамбовской области принят Закон «О заработной плате работников областных государственных и муниципальных образовательных учреждений», предусматривающий установление базовых ставок (окладов) на основе тарифной сетки и совершенствование системы компенсационных и стимулирующих выплат.

В Калининградской области остановились на проведении эксперимента по отработке новой модели стимулирующих выплат в ряде школ региона.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что регионы, победившие в конкурсном отборе комплексных региональных проектов модернизации образования, воспользовались правом самостоятельно выбирать модель новой системы оплаты труда в сфере образования, предоставленным законодательством о разграничении полномочий органов власти в Российской Федерации.

Следуя рекомендациям Министерства образования и науки Российской Федерации, содержащимся в модельной методике формирования системы оплаты труда, шестнадцать субъектов Российской Федерации из двадцати одного, победивших в конкурсном отборе, распространили новую модель системы оплаты труда только на учителей и руководителей школ.

В то же время в пяти субъектах Российской Федерации сфера применения новой системы оплаты труда была расширена:

- на школы и дошкольные образовательные учреждения – Белгородская, Тамбовская области;
- на школы, дошкольные образовательные учреждения и учреждения дополнительного образования детей – Республика Мордовия, Чувашия;

на все государственные и муниципальные образовательные учреждения региона – Московская область.

Исследование современного состояния системы оплаты труда педагогических работников позволило сделать вывод, что ключевыми признаками новой системы оплаты труда учителей являются:

- наличие механизма связи заработной платы с качеством, результативностью труда;
- повышение стимулирующих функций оплаты труда, рост объема стимулирующих надбавок в общем фонде оплаты труда;
- нацеленность на реальный рост заработной платы учителей;
- наличие механизмов нормирования и учета в базовой части оплаты труда всех видов деятельности учителей: почасовая аудиторная нагрузка, внеурочная работа по предмету, классное руководство, проверка тетрадей, заведование учебными кабинетами и другие виды деятельности, определенные должностными обязанностями;
- зависимость оплаты труда в базовой части от числа обучаемых;
- введение регионального регламента участия органов самоуправления общеобразовательных учреждений и профсоюзов в распределении стимулирующей части фонда оплаты труда.

Представляется необходимым переход с тарифной системы на отраслевую систему оплаты труда педагогических работников без применения тарификации по учебным часам. Такой подход предполагает:

- введение индивидуальных планов работы педагогических работников;

- установление требований к нормированию видов работ, предусмотренных в индивидуальных планах, в частности установление «рамочного» нормирования по часам всех видов работы преподавателя;
- введение инструментов стимулирующей аттестации.

Работодатель в пределах средств, направляемых на оплату труда, имеет право устанавливать различные системы премирования, стимулирующих доплат и надбавок с учетом мнения общественного органа управления (совета школы) и выборного профсоюзного органа, которые закрепляются в коллективном договоре, локальном акте школы.

Предлагаемый подход к системе оплаты труда обеспечит: увязку заработной платы и качества, резкое расширение стимулирующей функции заработной платы, расширение участия представителей общественности в принятии решений о качестве и, соответственно стимулировании работы, результирующий рост фактических доходов учителей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Меркулова Г. Оплата труда и социальный статус педагога // Народное образование. 2007. - №10. – с. 67.
2. Постановление Главы Администрации Волгоградской области от 27 июня 2008 года №788 «Об утверждении Модельной методики формирования системы оплаты труда и стимулирования работников общеобразовательных учреждений Волгоградской области, реализующих программы начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования» // Консультант Плюс.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2006 года №848 «О мерах государственной поддержки субъектов Российской Федерации, внедряющих комплексные проекты модернизации образования» // Консультант Плюс.
4. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 27 марта 2006 года №69 «Об особенностях режима рабочего времени и времени отдыха педагогических и других работников образовательных учреждений».
5. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 15 февраля 2008 года №61 «Об утверждении перечня субъектов Российской Федерации – победителей конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, внедряющих комплексные проекты модернизации образования» // Консультант Плюс.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

КАЛАЧЕВ В.Ю.

ДГТУ, начальник отдела развития колледжа Экономики, управления и права, e-mail: vkrostov@gmail.com

В данной статье рассматривается взаимосвязь таких категорий, как конкурентоспособность и инновационная деятельность. Автор приводит собственный подход к типологии инновационной деятельности, представляет модель управления инновационной деятельности образовательного учреждения среднего профессионального образования на базе конкурентной стратегии.

Ключевые слова: конкурентоспособность; инновационная деятельность; среднее профессиональное образование

Коды классификатора JEL: O 31

По итогам 2007 года Россия вошла в семерку крупнейших экономик мира, однако этот рост был в большей степени связан с такими факторами, как благоприятная конъюнктура на мировых рынках сырья, валютных рынках, стабильном росте мировой экономики. В 2008 году мировая экономика входит в кризисный период, который уже отразился на финансовой системе ведущих стран мира, а, следовательно, и на реальном секторе экономики. В этих условиях продолжение реализации программы роста не возможно без создания экономики знаний, важнейшую роль в которой играет эффективная система профессионального образования.

Современную ситуацию на рынке образовательных услуг профессионального образования нельзя назвать благоприятной: уменьшение количества абитуриентов, рост требований работодателей к структуре и содержанию подготовки специалиста, законодательно закреплённая возможность получения необходимого уровня профессионального образования по различным траекториям, – все это приводит к усилению конкуренции между образовательными учреждениями. В подобных условиях особую роль для образовательных учреждений приобретает такая категория, как конкурентоспособность.

Специфические особенности сферы образовательных услуг затрудняют применение традиционных подходов к повышению конкурентоспособности образовательного учреждения (ОУ). Практическая потребность в этом существует как в рамках реализации Национального проекта, так и в рамках деятельности ОУ. В связи

с этим основной задачей данной работы является создание механизма повышения конкурентоспособности образовательного учреждения за счет эффективного управления инновационной деятельностью.

Выбор сферы среднего профессионального образования (СПО) для проведения исследования обусловлен несколькими факторами. Во-первых, востребованностью национальной экономикой специалистов именно этого уровня. Во-вторых, тем, что проблемы конкурентоспособности и управления инновационной деятельностью гораздо менее разработаны для системы среднего профессионального образования, чем для системы высшего профессионального образования. В-третьих, тем, что организация и управление инновационной деятельностью на уровне среднего профессионального образования обладает рядом особенностей, требующих осмысления и учета при разработке направлений повышения конкурентоспособности образовательных учреждений данного уровня.

Для решения поставленной задачи используется системный подход к управлению организацией с учетом специфических черт отрасли и рынка, на котором представлены услуги ОУ СПО, методы научной абстракции, моделирования, анализа и другие общенаучные методы.

Существует множество подходов к определению категории «конкурентоспособность». Богомолова И. П. и Хохлов Е. В. исследуют ее историческое развитие и предлагают собственную трактовку: «конкурентоспособность объекта — это состояние, характеризующее реальную или потенциальную возможность выполнения своих функциональных обязанностей в условиях возможного противодействия соперников» [2, с. 46].

Иной взгляд на проблему представлен таким авторами, как Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р., которые рассматривают конкурентоспособность как многоаспектное, но целостное понятие: «конкурентоспособность — более высокое по сравнению с товарами-заменителями соотношение совокупности качественных характеристик товара и затрат на его приобретение и потребление при их соответствии требованиям рынка или его определенного сегмента» [6, с. 23]. Это определение представляется наиболее актуальным в рамках данного исследования, поскольку, во-первых, оно может быть отнесено как к продукту, так и к услуге; во-вторых, включает в анализ всю совокупность факторов, влияющих на положение товара на рынке; в-третьих, затрагивает маркетинговый аспект деятельности организации. Таким образом, в основе высокой конкурентоспособности лежат устойчивые конкурентные преимущества.

Одним из первых исследовал категорию «конкурентное преимущество» М. Портер. Согласно этому автору конкурентное преимущество может рассматриваться как на макро-, так и на микро-уровне. При этом организация получает конкурентное преимущество, если реализует основные виды деятельности с меньшими издержками или лучшим качеством. Современные российские авторы, в частности, Белякова Г.Я., Сумина Е.В., исследуют конкурентное преимущество на базе следующего определения: «постоянное (за счет динамики функциональных свойств) превосходство над конкурентами по ряду следующих признаков продукции: потребительская ценность, уникальность, новизна» [1]. Фактически, уже в этой трактовке определения рассматриваемой категории в качестве «признаков продукции» выступают инновации, успешно реализованные организацией. С другой стороны, М. Портер в своих работах утверждает, что существуют «три наиболее общих конкурентных стратегии, с помощью которых можно добиться уровня эффективности, превышающего средние показатели в индустрии: лидерство в минимизации издержек, дифференциация и фокусирование» [5, с. 11]. Таким образом, в основе реализации конкурентных стратегий лежит эффективная инновационная деятельность (ИД), при помощи нее организация создает такие инновации, которые в итоге становятся основой ее конкурентных преимуществ.

В данной работе инновационная деятельность рассматривается с позиции, отраженной в «Руководстве Осло»: «Инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Некоторые виды инновационной деятельности являются инновационными сами по себе, другие не обладают этим свойством, но тоже необходимы для осуществления инноваций» [7, с. 65]. Таким образом, зафиксировать весь перечень видов инновационной деятельности не представляется возможным. Основным критерием определения является «инновационная направленность», т.е., пусть даже и нереализованная, целевая установка на создание или реализацию какого-либо нововведения в рамках организации.

В контексте исследования предлагается следующая типология видов инновационной деятельности, в основе которой лежит целевая установка: виды деятельности, имеющие целью создание инновации или ее адаптацию (основная ИД); виды деятельности, имеющие целью создание условий для возникновения или адаптации инновации (обеспечивающая ИД). Результатом основной ИД является инновация. Результатом обеспечивающей ИД – формирование и рост инновационного потенциала организации. Основным преимуществом предлагаемого подхода является то, что он позволяет структурировать реализуемые организацией виды инновационной деятельности и системно рассматривать не только создание инновации, но и формирование условий для их возникновения. Следует разделять такие результаты ИД, как инновация и конкурентное преимущество, поскольку инновация, как результат инновационной деятельности, может и не быть конкурентным преимуществом для фирмы. Тем не менее, правильно определенные типы конкурентных преимуществ, необходимые компании являются достаточным критерием для определения направления инновационной деятельности.

На основе произведенного анализа формируется следующая цепочка структурно-логической взаимосвязи: эффективная деятельность организации основана на ее конкурентоспособности, которая достигается с помощью реализации конкурентной стратегии. В основе последней — конкурентные преимущества, формируемые, в том числе, за счет инновационной деятельности. Таким образом, и управление ИД, и выбор видов деятельности, которые будут входить в число основной и обслуживающей инновационной деятельности происходят на основе типа конкурентной стратегии.

Подробное рассмотрение такой категории, как «конкурентоспособность» в ее практическом приложении к сфере образовательных услуг требует учета специфических черт образовательной услуги. В процессе создания образовательной услуги участвуют не два субъекта (производитель и потребитель), а пять (производитель, потребитель, акцептор, плательщик и контролер). Производителем услуги является образовательное учреждение, потребителем услуги ОУ выступает рынок труда, акцептором – студент (учащийся), плательщиком — государство или физические и юридические лица, а контролером – государство, поскольку установленная законодательно система государственных образовательных стандартов (ГОС) является основой подготовки большинства специалистов, вне зависимости от того, кто является плательщиком услуги. На основании принятого определения рассматриваемой категории и предложенной структуры образовательной услуги допустимо рассматривать в качестве основного показателя конкурентоспособности степень удовлетворения потребностей таких субъектов образовательной услуги, как потребитель, акцептор, плательщик и контролер.

Выбор конкурентной стратегии, согласно ставшему традиционным взгляду М. Портера, определяется на основе анализа воздействия внешней среды на организацию. В рассматриваемом случае основными элементами внешней среды являются субъекты образовательной услуги. Их воздействие разделяется на два основных аспекта: факторы влияния на ОУ и факторы чувствительности к характеристикам ОУ. При этом первая категория описывает воздействие «внешняя среда – образовательное учреждение», а вторая – «образовательное учреждение – внешняя среда». В частности, потребители имеют следующий фактор влияния на исследуемое ОУ: востребованность специалистов с данным уровнем профессионального образования. Факторы чувствительности для работодателя: взаимодействие с работодателями; наличие инновационных методик и технологий обучения; наличие службы качества; наличие структурных подразделений, занимающихся инновационной деятельностью; квалификация кадрового состава ОУ. Для плательщика существуют такие факторы влияния, как: более дешевые способы получения профессионального образования; возможность оплаты обучения по данному уровню профессионального образования; отдача на вложенные ресурсы. При этом факторами чувствительности являются: качество подготовки; квалификация персонала ОУ; материально-техническая база ОУ; стоимость обучения; известность ОУ. Для акцептора в качестве факторов влияния выступают: демографическая ситуация; наличие продуктов-заменителей; перспективность получения соответствующего уровня профессионального образования. Факторами чувствительности являются: наличие спектра специальностей подготовки; сложность поступления; возможность продолжения обучения на более высоком уровне профессионального образования.

Факторами конкуренции в отрасли можно считать: темпы роста отрасли и политика государства. Продуктами-заменителями в данной модели будут различные траектории получения заданного уровня профессионального образования. При этом их влияние описывается такими факторами, как: цена продукта-заменителя; срок обучения. Для сферы образовательных услуг общими являются лишь факторы влияния конкурентных сил на ОУ. Обратная связь будет уникальной для каждого уровня профессиональной подготовки из-за разности подходов к подготовке специалиста и, соответственно, необходимых характеристик образовательного учреждения.

Одной из основных причин выбора образовательного учреждения СПО является низкая стоимость оплаты обучения или ее отсутствие. В связи с этим будет целесообразным в качестве основных конкурентных стратегий ОУ СПО выделить: лидерство по цене на широком рынке и лидерство по цене в рыночной нише. Лидерство по цене на широком рынке как конкурентная стратегия реализуется в сфере СПО среди крупных самостоятельных отраслевых техникумов и колледжей, которые осуществляют подготовку специалистов, как на базовом, так и на повышенном уровне СПО по широкому спектру специальностей. Лидерство по цене в рыночной нише – стратегия, реализуемая техникумами и колледжами, которые функционируют в структуре ВУЗов. Для первой стратегии доминирующими силами внешней среды будут потребитель и контролер, поскольку большинство мест финансируется из средств бюджета. Для второй стратегии – акцептор и плательщик, т.к. подобные ОУ работают на основе полной компенсации затрат.

Анализ потребностей субъектов образовательной услуги, проведенный на основе данных Российского союза промышленников и предпринимателей [4], исследований Высшей школы экономики [8] и требований, предъявляемых к инновационным образовательным программам СПО [3] показал, что для нишевой стратегии лидерства в издержках создание конкурентных преимуществ основывается на следующих видах деятельности, входящих в состав основной ИД: создание интегрированных учебных планов, позволяющих продолжить обучение на ступени высшего образования в сокращенные сроки по специальностям подготовки определяемым акцептором и плательщиком; деятельность по анализу востребованности и формированию основных профессиональных образовательных программ (ОПОП) по новым специальностям СПО, являющихся привлекательными для доминирующих субъектов. При этом видами деятельности, входящими в состав обеспечивающей ИД являются правление персоналом и управление маркетингом. Для реализации стратегии лидерства в издержках на широком рынке видами деятельности, входящими в состав основной инновационной деятельности будут социальное партнерство с работодателем, экспериментальная деятельность по оптимизации ОПОП специальности (сокращение сроков подготовки, оптимальная реализация регионального компонента и дисциплин по выбору ГОС СПО). Виды деятельности ОУ СПО, входящие в состав обеспечивающей ограничиваются управлением материально-информационной базой и управлением персоналом.

Используемый подход требует моделирования управления инновационной деятельностью ОУ СПО на основе выбранной конкурентной стратегии. В качестве цели управления инновационной деятельностью на основе конкурентной стратегии выделяется: формирование условий для достижения уровня конкурентоспо-

способности, позволяющего ОУ СПО удовлетворить потребности субъектов образовательной услуги. Для достижения поставленной цели необходимо реализовать задачи, которые можно отнести к следующим группам: задачи управления конкурентной стратегией на основе анализа внешней среды; задачи управления реализацией обеспечивающей ИД; задачи реализации основной ИД.

Субъектами управления инновационной деятельностью в данной модели являются: руководитель образовательного учреждения СПО и руководители подразделений и групп, реализующих инновационную деятельность. Объектом управления является собственно инновационная деятельность образовательного учреждения среднего профессионального образования.

Решение поставленных задач требует формирования нескольких блоков модели. Для первой группы задач формирует целевой блок модели. Решение второй группы задач – обеспечивающий блок. Третьей группы – реализующий блок. В состав целевого блока входят такие элементы, как силы внешней среды ОУ СПО. На основе анализа их влияния происходит выбор конкурентной стратегии. Конкурентная стратегия позволяет определить набор конкурентных преимуществ, необходимых для образовательного учреждения. Данный блок является управляющей подсистемой. Обеспечивающий блок модели формируется из следующих составляющих: во-первых, заданный выше набор конкурентных преимуществ определяет виды деятельности обеспечивающей ИД. Во-вторых, подразделения, реализующие инновационную деятельность. В-третьих, инновационный потенциал, как результат реализации обеспечивающей ИД. Реализующий блок модели включает в себя виды основной ИД, структурные подразделения, в рамках деятельности которых она реализуется и процесс реализации ОПОП специальностей подготовки. Поскольку степень удовлетворения потребностей доминирующих субъектов является мерой конкурентоспособности образовательной услуги, этот элемент отвечает в представленной модели за обратную связь.

Механизм управления инновационной деятельностью включает в себя следующие компоненты: модуль «инновационный потенциал», модуль стимулирования, модуль контроллинга, а так же нормативно-правовое обеспечение и информационное обеспечение.

Адаптация модели управления ИД на основе выбранной конкурентной стратегии может быть реализована на базе любого ОУ СПО, что подчеркивает универсальность представленной модели для рассматриваемого уровня профессионального образования. Использование модели позволяет добиться формирования, количественного и качественного улучшения инновационного потенциала ОУ СПО и создания таких инноваций, которые являются для рассматриваемого образовательного учреждения устойчивыми конкурентными преимуществами. Совокупность авторских предложений позволяет значительно повысить конкурентоспособность колледжа или техникума в тактическом и стратегическом периоде, что, в конечном итоге, приводит к получению более устойчивых позиций на рынке образовательных услуг региона даже в условиях неблагоприятной внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белякова Г.Я., Сумина Е.В. Ключевые компетенции как основа устойчивого конкурентного преимущества предприятия// Электронный журнал «Исследовано в России» (<http://zhurnal.ape.relarn.ru/articles/2005/104.pdf>).
2. Богомолова И.П., Хохлов Е.В. Анализ формирования категории конкурентоспособность, как фактора рыночного превосходства экономических объектов// Маркетинг в России и за рубежом. 2005. №1.
3. Объявление о проведении конкурсного отбора государственных образовательных учреждений начального профессионального и среднего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы// Министерство образования и науки Российской Федерации (<http://school-collection.edu.ru/news/?month=02&year=2007>).
4. Поддержка бизнесом учреждений начального и среднего профессионального образования, внедряющих инновационные образовательные программы – итоги 2007 года// Российский союз промышленников и предпринимателей (http://www.rspp.ru/Default.aspx?CatalogId=283&d_no=2933).
5. Портер М. Конкурентные стратегии. М.: Альпина бизнес букс, 2007.
6. Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р. Оценка конкурентоспособности продукции// Маркетинг в России и за рубежом. 2000. №1.
7. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям, третье издание. М.: Государственное учреждение «Центр исследований и статистики науки» (ЦИСН) Министерства образования и науки РФ, 2006.
8. Социальная дифференциация и образовательные стратегии российских студентов и школьников. Информационный бюллетень. М.: ГУ ВШЭ, 2007.

ВЫСШЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРМАЦИЙ РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА

ГНЕВАШЕВА В.А.

Московский гуманитарный университет, Институт фундаментальных и прикладных исследований, директор центра социологии молодежи, к.э.н., доцент, e-mail: vera_cos@rambler.ru

Современные исследования в области образования отражают существенную динамику структурных изменений пути перехода к информационному обществу, предлагают различные формы успешной трансформации образовательного процесса с целью повышения его эффективности, а главное актуальности в условиях нынешнего общества.

Ключевые слова: информационное общество; институт «нового общества»; образование как производственный фактор; системность образования

Коды классификатора JEL: H 25, I 23

Направления исследовательской активности. В последние годы активность исследований образования с позиций гуманитарного знания значительно увеличилась. В анализ проблем высшего образования включились ректоры вузов [12, 13, 16, 19], специалисты в области философии, социологии, экономики, психологии, этнографии и др. [1, 2, 20, 24].

Новизна момента состоит в том, что без осмысления общих вопросов невозможно далее вести разработку реформы, модернизации или какой-то другой линии изменений в сфере российского образования, высшего в том числе. Современные исследования в области образования отражают существенную динамику структурных изменений пути перехода к информационному обществу. Современные исследователи предлагают различные формы успешной трансформации образовательного процесса с целью повышения его эффективности, а главное актуальности в условиях нынешнего общества.

Образование – путь к глобализации. В рамках определения основных современных тенденций развития высшего образования многие ученые обращаются к идее образования на базе научных исследований. По мере расширения спектра важнейших направлений науки и промышленности, формирования их сложных взаимосвязей и повышения требований к кадровому обеспечению стали развиваться новые подходы к укреплению научно-образовательного сотрудничества. Возникли филиалы кафедр высших учебных заведений в научно-исследовательских институтах отраслей и Академии наук [21, с. 3-14]. Вопросы интеграции образования рассмотрены такими учеными, как, например, В.Ф. Байнев. По его оценкам в условиях глобализации мировой экономики, стремительного развития информационных технологий и научно-технического прогресса становится совершенно очевидным, что XXI в. будет веком образования. В настоящее время, как отмечает автор, уже не только представители неонинституционализма, получившего на рубеже веков широкое признание, но и сторонники большинства других экономических и социальных научных концепций признают ведущую, определяющую в жизни современного общества роль различных общественных институтов, отдавая при этом безусловный приоритет именно институту образования [4, с.11-19]. Другой ученый, Д.А. Данилов, обращает внимание на регионализацию профессионального образования, рассматривая данный вопрос в контексте интеграционных процессов, ориентируется на теорию В.К. Шаповалова, определяя ее как способность региональной системы образования создать условия для непрерывного удовлетворения образовательных интересов личности, этноса, общества и многонационального государства с учетом социально-экономических, этнографических, исторических, этнокультурных и других особенностей региона [23, с. 139]. Автор также исходит из того, что регионализация может быть эффективной только в системе общегосударственного образовательного пространства, включающего межрегиональную и межгосударственную кооперацию в образовательной, научной и культурной сферах. Автором определяются разные направления решения вопроса интеграции в образовании, таким образом, что многоуровневая система направлена в конечном итоге на создание прочного фундамента общеобразовательной программы, раскрытие и развитие творческого потенциала личности, ее профессиональное становление и адаптацию в постоянно изменяющихся жизненных условиях [6, с.31-35]. Ученые М.Я. Иоффе, Л.В. Карташова, С.В. Жильцова определяют позиции программ MBA на пути российского образования к глобализации информационного и образовательного пространства, считая, что существуют определенные проблемы в интеграции программ MBA в России, несмотря на потребность российского рынка труда в профессиональных топ-менеджерах, дженералистах, обладающих знаниями междисциплинарного характера. Одним из путей решения обобщенности российских программ MBA могло бы стать включение в образовательную программу «кросс-культурных» аспектов бизнеса и менеджмента [14, с. 28-30].

В тематике интеграции В.В. Кочетков определяет глобализацию образования через возможность доступа к мировым знаниям и благам цивилизации посредством мировых информационных потоков. В этой связи автор отмечает необходимость формирования системы дистанционного образования. В.В. Кочетков считает, что российское образование наряду с американским и европейским является одним из полюсов образования мирового. Поэтому изменения с учетом современных тенденций необходимы и нам. Главная задача, которую предстоит решить — как в процессе этого изменения не потерять то хорошее, что у нас есть. Проводником

глобализации в сфере образования, по мнению автора, выступает дистанционное открытое обучение, связанное с применением новейших информационных технологий [15, с.144-159]. Э.С. Демиденко подходит к рассмотрению перспектив образования в меняющемся мире через призму формирования нового облика образования, определяемого современным процессом глобализации [7, с. 80-87]. Автор отмечает, что уже сейчас транснациональные корпорации и международные общественные организации охватывают огромнейшие регионы нашей планеты. В настоящее время мировая цивилизация входит в фазу «зрелого» глобализма, когда происходит переход от интернационализации к транснационализации, возникновению и образованию общемировых форм организации человеческого бытия. При этом важно не только предвидеть облик будущего общества и планеты Земля, перспективный облик образования в зависимости от востребованных знаний и умений в XXI веке, но и то, какими качествами должны обладать люди, оставаясь людьми биосферными и разумными, какой безопасный и перспективный образ жизни население хочет утвердить для себя. С.И. Плаксий в рамках изучения вопросов процесса интеграции считает, что сегодня в системе российского высшего образования интеллектуальный потенциал целиком обращен на решение текущих проблем элементарного выживания, благополучия государственного бюджета, а значит, нет оценки изменений требований к образованию, новых вызовов. Сегодня, по мнению автора, делается попытка осуществить модернизацию без учета будущего. В качестве одного из главных парадоксов российского высшего образования, автор отмечает то, что прошлое образование сегодня даже более конструктивно, чем то будущее, которое ему активно навязывается. Вузы находятся под воздействием двух факторов. Первый – инерция, оставшаяся с советских времен. Второй – влияние западных моделей. Добывание и передача знаний, умений и навыков по мере развития общества требует все больших финансов и временных затрат, которые в своей совокупности обеспечивают, стимулируют необходимое интеллектуальное усилие субъектов образования [17]. Н. Е. Покровский определяет современное положение университетов перед лицом радикальных изменений как побочный продукт глобализации. Автор рассматривает проблемы влияния глобализации на высшее образование, возникновение в высшей школе новых образцов, норм, ориентиров и мотиваций. Под воздействием внешних факторов университеты преобразуются в экономические корпорации, выступая самостоятельными субъектами на рынке образовательных услуг. Н. Е. Покровский показывает, как в условиях конкуренции высшие учебные заведения любыми способами привлекают массы студентов, которые рассматриваются как клиенты корпорации. Меняется и система преподавания: на первый план выдвигаются междисциплинарность, динамичность и рыночная ориентированность [18, с.148-154].

Образование как социально-экономическая система. Среди основных направлений изучения процессов формирования образовательного пространства нельзя не упомянуть экономико-социологическое направление. К рассмотрению данного вопроса обращаются следующие ученые. Э.Е. Чеканова описывает в этом ключе образовательные реформы, опираясь на экономическое и социальное их содержание. На взгляд автора, современное образование продолжает следовать целям, провозглашенным Всемирной декларацией о высшем образовании для XXI века. Данный программный документ в числе первых функций высшего образования определяет его распространение, подготовку кадров и проведение научных исследований. Автор актуализировала подготовку высококвалифицированных выпускников, способных удовлетворять запросы всех сфер человеческой деятельности путём предоставления возможности получения соответствующих квалификаций на основе использования курсов и учебных программ, постоянно адаптируемых к современным и потенциальным потребностям [22, с. 83-87]. Г. А. Балыхин определяет в своих трудах новые экономические механизмы в образовании, проявляя существенный интерес к распределению средств в системе образовательного процесса. В основу финансирования системы образования необходимо, по мнению автора, положить принцип «управления по результатам». Это означает, что любая, финансируемая за счет бюджетных средств программа развития образовательной деятельности, должна содержать четкий перечень индикаторов результативности. Сложность системы, ее многофункциональный и многоцелевой характер требуют использования различных финансовых механизмов, их оптимального сочетания. Это позволит не только повысить эффективность расходов бюджетных средств, выделяемых на развитие образования, но и привлечь дополнительные внебюджетные источники, повысить инвестиционную привлекательность системы образования [5, с. 2-15]. Г. К. Ашин подходит к рассмотрению вопроса социально-экономического образования с позиции «элитного образования». По оценкам автора, термин «элитное образование» используется в литературе неоднозначно. Элитным называют образование высокого качества (в англоязычной литературе - high quality education). Под ним понимают также образование, нацеленное на подготовку элиты — политической, экономической, культурной. В этом случае автор задается вопросом: кого готовят к занятию элитных позиций? Выходцев из семей богатых и знатных, подготовку замены родителей детьми, чтобы воспроизводить элиты таким «естественным» способом? Или же следует искать одаренных детей, талантливую молодежь во всех социальных стратах общества? Первый подход автором отмечен как «элитарное образование» — означает систему закрытого образования, он обрекает на деградацию элитное образование, да и саму элиту. И только второй подход отвечает задаче создания элиты высокого качества, действительно лучших, отборных — в интеллектуальном и этическом плане. Только открытая система элитного образования отвечает принципам демократического общества. В последние десятилетия XX — начале XXI вв. автором отмечены общемировые тенденции движения к демократизации образования, которое включает в себя движение от элитарного образования, ставящего людей в неравные условия конкуренции за получение доступа к образованию высшего качества, т.е. означающего дискриминацию людей по социальным, национальным и иным критериям, к элитному, где образование высокого уровня дополняется его большей открытостью [3, с. 87-95].

Э. С. Демиденко рассматривает возможные перспективы образования в меняющемся мире, определяя ведущие тенденции в образовании на этапе вхождения в постиндустриальное и информационное общество.

Автором представлены особенности постиндустриального общества, в том числе массовый характер в нем высшего образования. Касаясь темы социальных последствий воздействия НТР и урбанизации, автор отмечает, что в нашу эпоху «началось «вымывание» биосферного человека» с формированием «человека техносферного, а по сути — биотехносоциального существа». Касаясь тенденций и задач развития образования в России, автор отметил исключительную важность расширения его доступности, обеспечения его непрерывности при многообразии форм включения в обучение. Феномен доместикации образования рассматривается как часть общего процесса создания рабочих мест на дому. Речь идет также о том, что по мере расширения финансовых возможностей семей и роста духовной культуры широких слоев населения образование и самообразование все чаще будет концентрироваться в собственном доме (в квартире) [8, с. 80-87].

Образование и рынок труда. Определяя рынок труда как некий результат образовательной деятельности многие ученые отмечают важность формирования предложения труда структурно отвечающего спросу, сформированному на рынке, однако ввиду сложности экономической трансформации в период реформирования практически всех сфер жизнедеятельности общества, взаимодействие рынка труда и образовательного процесса в России еще до конца не сформировалось, проблемам процесса поиска оптимальной связи двух секторов национальной экономики и посвящены отдельные работы специалистов в этой области. Так, например, О. А. Замулин, Б. Г. Капустин, Д. Л. Константиновский, Н. Е. Покровский, Ю. М. Почта, В. В. Радаев проводят сравнительный анализ взаимодействия рынка труда и университетов в США и России, отмечая, что взаимосвязь высшего образования с потребностями государства и рынка труда очевидна. При этом откликаться на требования рынка труда — не означает готовить специалистов, узко ориентированных на ту или иную практическую область. Динамично развивающийся рынок труда требует от выпускников университетов широкой междисциплинарной подготовки, расширяющей возможности выпускников и позволяющей им чувствовать себя более уверенно. Авторы отмечают наличие гибкости учебных планов в американских университетах, когда можно самостоятельно формировать свой учебный план и порядок изучения разных дисциплин, что способствует получению студентами такой междисциплинарной подготовки. Кроме того, под воздействием требований рынка в университетах разрабатываются и вводятся междисциплинарные курсы, содержание которых нацелено на решение конкретных задач. Эти курсы выстраиваются не по отраслевым направлениям, а по проблемным полям практической деятельности, такой опыт является весьма поучительным и для российской действительности и приводит к существенным качественным результатам [11, с. 42–45]. Т. Г. Деревягина напротив отмечает, что обучение студентов отдельных специальностей согласно рыночным механизмам является благотворительной деятельностью. История становления социальной работы, по мнению автора, свидетельствует о ее неразрывной связи с возникновением и развитием различных форм благотворительной деятельности на разных исторических этапах жизни общества. Современный социальный работник, по мнению Т. Г. Деревягиной — это специалист, обладающий фундаментальной подготовкой в широком диапазоне областей научного знания, обеспечивающих его профессиональную деятельность. Результаты исследований Я.Н. Галагузовой, Л.Г. Гусляковой, Р.М. Куличенко, Н.С. Моровой, В. А. Никитина, Л.А. Романиной и др. свидетельствуют о том, что современные модели подготовки специалиста по социальной работе должны быть ориентированы на специфику социально-экономических и культурно-этнических особенностей конкретных районов страны. Именно поэтому важнейшими предпосылками формирования личности будущего профессионала является знание им исторических корней и традиций развития социальной работы не только за рубежом и в России, но и в своих регионах [9, с. 46-50]. Этим положением автор акцентирует внимание на необходимости интеграционного подхода к процессу формирования учебно-рыночных отношений в рамках системы «университет – рынок труда». В. Журавлев, корреспондент газеты Московская правда предлагает на рассмотрение подход правительства г. Москвы при решении проблем занятости молодежи. Правительство рассматривает данный комплекс проблем со стороны совершенно практической ситуации, а именно негативного влияния иммиграционных потоков на внутренний рынок труда отдельных городов России, тем самым, отмечая вариации занятости молодежи сегодня как особенность национальной экономики. Властными структурами предлагается вполне простой путь решения проблемы молодежной безработицы, берущий свои истоки в историческом развитии страны. В. Журавлев пишет, что стройотряды «тех времен» можно было бы возродить на новый лад, избавив, к примеру, застройщиков от необходимости нанимать рабочих-нелегалов. При этом студенты получают возможность заработать, не покидая пределов города [10].

Сегодня средства массовой информации наряду с известными учеными, деятелями образования, представителями правительственных структур активно рассматривают проблем и особенности национальной системы образования и перспектив ее развития, что обусловлено не только государственной приоритетной политикой в этой области, но и живым обывательским интересом к данному сектору хозяйственной деятельности, что мы и можем проследить в различных печатных изданиях.



Повсеместное введение массового высшего образования в XX веке стало возможным потому, что количество «сэкономленного» общественно необходимого времени, которое общество может получить от подготовленного в вузе специалиста, в среднем в 6–10 раз превышает затраты на его подготовку. В экономике развитых стран именно человеческий капитал стал основным фактором прогресса, обеспечивая до 3/4 производства и прироста национального дохода. Подобные стремительные изменения, произошедшие в обществе явили собой культурную трансформацию.

Усиление «классического» элемента в образовании сегодня особенно актуально именно потому, что целостность русской культуры и ее носителя — русского языка — сейчас нарушена в наибольшей степени. Сегодня представляется важным не только предвидеть облик будущего общества, перспективный облик об-

разования в зависимости от востребованных знаний и умений в XXI веке, но и то, какими качествами должны обладать люди, оставаясь людьми биосферными и разумными, какой безопасный и перспективный образ жизни население хочет утвердить для себя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Актуальные проблемы образования: Сб. науч. трудов /Науч. ред.: Д.Л. Константиновский, Г.А. Чередниченко; Ин-т социологии РАН; Рос. об-во социологов. М., 2003
2. Арефьев А.Л., Чепурных Е.Е., Шереги Ф.Э. Международная деятельность в области образования: практика, исследования, анализ. М., 2005
3. Ашин Г.К. Проблемы элитного образования в зарубежной социологии // СОЦИС. 2005. №2. С. 87-95.
4. Байнев В.Ф. Проблемы интеграции образования стран участниц СНГ и Западной Европы // Образовательные технологии. 2004. №2. С. 11-19.
5. Бальхин Г.А. Новые экономические механизмы в образовании. Воспитание и духовное развитие студенчества // Высшее образование сегодня. 2005. №2. С. 2-5.
6. Данилов Д.А. Интеграционные процессы в системе регионального профессионального образования // Сибирский педагогический журнал. 2004. №2. С. 31-35.
7. Демиденко Э.С. Перспективы образования в меняющемся мире // Социол. исследования 2005. № 2(250). С. 80-87.
8. Демиденко Э.С. Перспективы образования в меняющемся мире // Социологические исследования. 2005. № 2. С. 80-87.
9. Деревягина Т.Г. Обучение студентов благотворительной деятельности // Высшее образование сегодня. 2004. №11. С. 46-50.
10. Журавлева В. Москва всерьез рассматривает студентов как альтернативу гастарбайтерам из бывших советских республик // Московская правда (www.mospravda.ru). 2005.
11. Замулин О.А., Капустин Б.Г., Константиновский Д.Л., Покровский Н.Е., Почта Ю.М., Радаев В.В. Трансформация университетов: набор студентов и взаимодействие вузов с рынком труда в США и России // Высшее образование сегодня. 2004. № 12. С. 42-45.
12. Запесоцкий А.С. Образование: философия, культурология, политика. М., 2002
13. Ильинский И.М. Образовательная революция. М., 2002
14. Иоффе М.Я., Карташова Л.В., Жильцова С.В. MBA в России: впереди большие перемены // Управление персоналом. 2004. №18. С. 28-30.
15. Кочетков В.В. Глобализации в образовании: информационная война и «промыывание мозгов» или доступ к мировым знаниям и благам цивилизации? // Вестник Московского университета. 2005. №1. С. 144—159.
16. Плакий С.И. Качество высшего образования. М. 2003
17. Плакий С.И. Парадоксы высшего образования. – М.: Национальный институт бизнеса. 2005.
18. Покровский Н.Е. Побочный продукт глобализации: университеты перед лицом радикальных изменений // Общественные науки и современность. 2005. № 4. С. 148-154.
19. Садовничий В.А. Россия. Московский университет. Высшая школа: Статьи. Выступления. Интервью. М., 1999
20. Социология образования /В. Ярская, И. Лошакова, Д. Зайцев и др. Саратов, 2004
21. Стронгин Р., Максимов Г. Опыт интеграции образования и науки // Высшее образование в России. 2005. №1. С. 3-14.
22. Чеканова Э.Е. Образовательные реформы и инициативы на рубеже веков // Образовательные технологии. 2004. №2. С. 83-87.
23. Шаповалов В. К. Этнокультурная направленность российского образования. Дисс. д-ра пед. наук. – М., 1997. с. 139.
24. Шереги Ф. Э. Социология образования: прикладные исследования. М., 2001

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2008

6

ТОМ

4

НОМЕР

Часть 3



*Редакционно-издательские работы
выполнены Издательством "АкадемЛит" (ИП Ковтун С.А.)*

Сдано в набор 25.10.08. Подписано в печать 05.11.08.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 45. Уч. изд. л. 47,5.
Тираж 568 экз. Заказ № 96.

Издательство "АкадемЛит", г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.
тел.:(863)275-23-50