



ЮЖНЫЙ  
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ECONOMIC  
HERALD  
of ROSTOV  
STATE  
UNIVERSITY

6  
ТОМ

2008

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО  
ГОСУДАРСТВЕННОГО  
УНИВЕРСИТЕТА

4  
НОМЕР

ЧАСТЬ 4

# ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

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

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

Журнал зарегистрирован Министерством РФ по  
делам печати, телевидения и средств мас-  
совых коммуникаций от 20 сентября 2002 г.  
Свидетельство о регистрации ПМ 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 Алошин В.А.,  
доктор экономических наук, профессор Волыник В.В. (зам. главного редактора),  
доктор экономических наук, профессор Матвеев А.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 *Белохвильова О.С.*

доктор экономических наук, профессор *Алошин В.А.*,  
доктор экономических наук, профессор *Антонов 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 *Колыхан О.М.*,  
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 *Наймулин В.Г.*,  
доктор экономических наук, профессор *Солдатов 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: [roststat@nn.ru](mailto:roststat@nn.ru)

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

## СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

|                                                                                                                                              |    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Колядин А.П.</b> Знания как фактор экономического развития . . . . .                                                                      | 6  |
| <b>Содицова С.Ш.</b> Количественная теория денег: историко-генетический анализ . . . . .                                                     | 9  |
| <b>Кортиаев Т.Ю.</b> Гражданское общество как объект экономико-теоретического анализа . . . . .                                              | 11 |
| <b>Заворин А.Н.</b> Государственная политика в информационной экономике . . . . .                                                            | 14 |
| <b>Рябова Е.Ю.</b> Генезис теоретических и экономических основ экономики знаний в контексте институциональной экономической теории . . . . . | 16 |
| <b>Галазова М.Ю.</b> Институционализация финансово-кредитных инструментов экономической безопасности микропредприятий . . . . .              | 19 |
| <b>Сизякина М.С.</b> Взаимосвязь технологического и институционального развития экономики . . . . .                                          | 24 |
| <b>Подоян А.С.</b> Проблемы формирования эффективной рыночной инфраструктуры . . . . .                                                       | 28 |
| <b>Цакулова О.С.</b> Институциональные условия развития человеческого капитала в постиндустриальной экономике . . . . .                      | 29 |
| <b>Петрова Е.В., Смирнова Е.В.</b> Содержание и структура гуманизации экономического роста . . . . .                                         | 34 |
| <b>Зелинская М.В.</b> Развитие методологии национального счетоводства как инструмента оптимизации экономических процессов . . . . .          | 38 |
| <b>Аненкова Л.А.</b> Актуальные проблемы применения опционов для хеджирования портфельных рисков инвесторов . . . . .                        | 41 |
| <b>Агузаров М.К.</b> Формирование института девелопмента недвижимости в РФ . . . . .                                                         | 45 |
| <b>Гомцяп П.Ц.</b> Численный анализ динамической модели продаж товаров повседневного спроса . . . . .                                        | 48 |
| <b>Биганова М.А.</b> Рыночная динамика структуры собственности в российских корпорациях . . . . .                                            | 53 |
| <b>Гайнетдинов А.Н.</b> Проблемы современного этапа развития национальной экономики . . . . .                                                | 57 |
| <b>Дзокаева З.М.</b> Институциональные аспекты факторов экономического роста . . . . .                                                       | 61 |

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

|                                                                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Галазов Ч.Ю.</b> Виды системной несопряженности в российской налоговой сфере . . . . .                                                                                     | 65  |
| <b>Фролова И.В.</b> Мезоэкономическая проекция инвестиционных рисков при реализации инвестиционного потенциала: сущность и подходы к управлению . . . . .                     | 68  |
| <b>Целиковский В.К.</b> Особенности добровольной сертификации как рыночного механизма развития санаторно-курортного и туристского комплекса . . . . .                         | 73  |
| <b>Соломатина М.И.</b> Проблемы и факторы повышения инвестиционной привлекательности банковского сектора . . . . .                                                            | 77  |
| <b>Тропинова Е.А.</b> Сравнительный анализ ценностей и их содержательная эволюция в различных организационных формах предприятий . . . . .                                    | 81  |
| <b>Стадник А.И., Богородский А.И.</b> Методика анализа учётно-аналитического обеспечения системы управления организаций . . . . .                                             | 85  |
| <b>Чайка И.А., Стадник А.И.</b> Проблемы и перспективы развития страхования сельскохозяйственных рисков крестьянских (фермерских) хозяйств . . . . .                          | 88  |
| <b>Предёха В.Н.</b> Условия повышения эффективности воздействия налогового механизма на развитие экономики России . . . . .                                                   | 91  |
| <b>Усачев А.В.</b> Инвестиционный менеджмент как основа комплексного развития потенциала предприятия (на примере банковского сектора проектного кредитования) . . . . .       | 94  |
| <b>Хохлов А.В.</b> Отраслевая динамика и изменение парадигмы развития паевых инвестиционных фондов . . . . .                                                                  | 97  |
| <b>Зверев А.В.</b> Методы управления прибылью корпорации, функционирующей на потребительском рынке . . . . .                                                                  | 99  |
| <b>Горбачева А.А., Мезинов М.А.</b> Макроэкономические императивы обеспечения продовольственной безопасности России . . . . .                                                 | 103 |
| <b>Гребенникова В.А., Савв С.К.</b> Основные задачи процесса взаимодействия коммерческого банка и соискателя инвестиций при осуществлении проектного финансирования . . . . . | 106 |

|                                                                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Иванова О.Е.</b> Основные проблемы и перспективы развития жилищного строительства в сельских районах . . . . .                                              | 110 |
| <b>Языков М.С.</b> Анализ моделей и методов управления запасами . . . . .                                                                                      | 113 |
| <b>Попова А.Х.</b> Теоретические аспекты финансового контроля в РФ . . . . .                                                                                   | 116 |
| <b>Логунов Д.Ю.</b> Информационно-аналитические инструменты анализа внешней среды как фактор формирования финансовой устойчивости страховой компании . . . . . | 120 |
| <b>Маурова А.Ю.</b> Приоритетные направления развития рынка бытовых услуг . . . . .                                                                            | 122 |
| <b>Теплюкова Л.В.</b> Функции бизнес-структур в обеспечении социальной ориентации системы управления экономической безопасностью страны . . . . .              | 125 |
| <b>Крежановская А.Ю.</b> Факторы проявления эколого-экономического риска в сельском хозяйстве . . . . .                                                        | 128 |
| <b>Корнеева В.Ю.</b> Внедрение комплексной системы управления рисками в крупных компаниях . . . . .                                                            | 130 |
| <b>Липчиу Н.В., Липчиу А.И.</b> Влияние индикативного планирования на уровень сельскохозяйственного производства и его эффективность . . . . .                 | 134 |
| <b>Малявко А.Б.</b> Система обеспечения качества в учете . . . . .                                                                                             | 137 |
| <b>Каратеев А.С.</b> Трансформация предприятий в холдинговые структуры как фактор повышения конкурентоспособности сферы услуг . . . . .                        | 140 |
| <b>Коваль Е.В.</b> Особенности развития отечественного санаторно-курортного комплекса на современном этапе . . . . .                                           | 143 |
| <b>Кунаковская И.А.</b> Альтернативные источники финансирования лизинговой деятельности . . . . .                                                              | 147 |
| <b>Наниева Л.В., Торчинова О.В.</b> Социальная ответственность субъектов экономических отношений . . . . .                                                     | 152 |
| <b>Новосёлов С.Н.</b> Императивы развития туристской отрасли сферы услуг . . . . .                                                                             | 156 |
| <b>Савон Д.Ю., Шумилов В.Н.</b> Процесс формирования землепользования крестьянских хозяйств . . . . .                                                          | 160 |
| <b>Куцури Г.Н.</b> Значение банковского надзора в системе мер макроэкономической стабильности . . . . .                                                        | 163 |
| <b>Лесняк И.В.</b> Обоснование логики проведения ситуационного анализа и контроля . . . . .                                                                    | 169 |
| <b>Тимофеева М.С.</b> Сетизация как основной фактор устойчивости страховых институтов в условиях кризиса . . . . .                                             | 171 |
| <b>Кармизов А.Е.</b> Институциональная организация и развитие конкурсных форм в системе коммерческих и некоммерческих закупок . . . . .                        | 174 |
| <b>Дудник Д.В.</b> Система государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации и пути её совершенствования . . . . .                         | 178 |
| <b>Воронцов О.А.</b> Методические подходы к вопросу формирования и регулирования локальных продовольственных рынков . . . . .                                  | 181 |
| <b>Петров И.В., Оганян Т.М.</b> Проблема формирования эффективной системы индикаторов экономической безопасности . . . . .                                     | 184 |
| <b>Попова Н.Ю.</b> Механизм формирования и развития эффективной системы занятости населения . . . . .                                                          | 186 |
| <b>Карпенко Г.Г.</b> Институциональные аспекты государственного регулирования аграрного сектора экономики . . . . .                                            | 190 |
| <b>Кирьяков А.Г.</b> Концептуальные особенности инновационных процессов в АПК и механизма их стимулирования . . . . .                                          | 194 |
| <b>Гунина Е.Н.</b> Влияние качества корпоративного управления на стоимость компании как парадигма перехода к стоимостной концепции управления . . . . .        | 197 |
| <b>ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ</b>                                                                                                                         |     |
| <b>Дармилова Ж.Д.</b> Опыт экономической оценки ресурсной обеспеченности региона . . . . .                                                                     | 203 |
| <b>Перелыгина Е.А.</b> Исследование особенностей туристско-рекреационного комплекса сферы услуг региона . . . . .                                              | 206 |
| <b>Галазов Ч.Ю.</b> Развитие налоговой конкуренции региональных экономических систем . . . . .                                                                 | 209 |
| <b>Целина О.И.</b> Современные формы организации управления региональным хозяйством как основа развития территории . . . . .                                   | 212 |

|                                                                                                                                                                                                   |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Одинцова С.В.</b> Моделирование оптимального регулирования вредных выбросов в региональных экономических системах с учетом трансграничного загрязнения . . . . .                               | 216 |
| <b>Подлинова Ю.В.</b> Особенности управления муниципальной экономикой в условиях кризиса . . . .                                                                                                  | 219 |
| <b>Фролова И.В.</b> Концептуальный базис информационно-модельного обеспечения управления инвестиционным потенциалом региона . . . . .                                                             | 223 |
| <b>Селяев Е.В.</b> Инновационные аспекты конкурентоспособности продукции на муниципальном уровне . . . . .                                                                                        | 226 |
| <b>Васенев С.Л.</b> Муниципальные кластеры традиционной экономики . . . . .                                                                                                                       | 229 |
| <b>Дерябин А.В.</b> Стратегические направления развития санаторно-курортного комплекса в регионах России . . . . .                                                                                | 233 |
| <b>Горбачева А.А.</b> Инновационный аспект конкурентоспособности региона . . . . .                                                                                                                | 236 |
| <b>Гокжаева Е.Б.</b> К вопросу о разработке перспективных моделей повышения эффективности развития социально-экономической инфраструктуры региона . . . . .                                       | 239 |
| <b>Глехурай-Берзегова Л.Т.</b> Институциональные инструменты интенсификации интеграционного взаимодействия региональных экономических систем . . . . .                                            | 245 |
| <b>Токмазов Я.Г.</b> Проблемы, перспективы и направления развития интермодальных перевозок на Юге России . . . . .                                                                                | 248 |
| <b>Галазова М.В.</b> Экономическая сущность и структура ресурсного потенциала муниципального образования . . . . .                                                                                | 250 |
| <b>Авагян А.Н.</b> Роль государственного предпринимательства в стимулировании социально-экономического развития российских регионов . . . . .                                                     | 254 |
| <b>Деружинский Г.В.</b> Качественные характеристики инвестиционного потенциала в составе факторов-ресурсов модернизации экономики региона . . . . .                                               | 258 |
| <b>Дохов А.М.</b> Концептуальный подход к реформированию действующей системы управления ЖКХ в муниципальных образованиях . . . . .                                                                | 262 |
| <b>Елисеева Т.П., Жесткова С.Р., Маркулес А.В.</b> Инновационные аспекты энергосбережения в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве муниципальных и территориальных формирований . . . . . | 265 |
| <b>Мамсиров А.Х., Бисчокова Ф.Р.</b> Основные направления развития рынка сферы услуг в туристской отрасли региона . . . . .                                                                       | 269 |
| <b>Баско О.В.</b> Формирование конкурентоустойчивой региональной финансовой системы в условиях глобального кризиса . . . . .                                                                      | 273 |
| <b>Шоль В.В.</b> Анализ современных тенденций производства основных видов сельскохозяйственной продукции растениеводства в Краснодарском крае . . . . .                                           | 276 |
| <b>Далхаев И.В.</b> Устойчивость региональной экономики и производственная специализация . . . .                                                                                                  | 280 |

#### ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

|                                                                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Шелепов В.Г.</b> Сетевые бизнес-структуры в глобальной экономике: критерии и условия интеграционной мотивации . . . . .                                               | 284 |
| <b>Воронина Л.А., Колкарева Э.Н., Ратнер С.В.</b> Моделирование конкурентоспособности банковского продукта в контексте глобализации мирового финансового рынка . . . . . | 287 |
| <b>Бекоев А.В.</b> Воздействие экономической глобализации на динамику национальной экономики . .                                                                         | 290 |
| <b>Полтавский А.А.</b> Проблемы современной системы оценки рисков в условиях глобального финансового кризиса . . . . .                                                   | 292 |

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

|                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Кабисов В.Д.</b> К вопросу о развитии предпринимательства в республике Северная Осетия-Алания: история и современность . . . . . | 297 |
| <b>Бестаева Л.И.</b> Институциональная трансформация экономики региона в 90-е годы XX века . . . . .                                | 300 |

## ЗНАНИЯ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Поскольку в современной экономике знаний образовательный ресурс является первостепенной общественной ценностью, и его сохранение и дальнейшее приращение требуют, прежде всего, увеличения расходов на образование и науку со стороны всех социальных субъектов, важнейшей ролью правительства России, региональных и местных структур власти в ближайшей перспективе должно выступать создание на всех уровнях общественной структуры максимально благоприятных условий для инвестирования в сферы производства и передачи знаний.

*Ключевые слова:* экономика знаний; человеческий капитал; финансирование; государственные расходы

*Коды классификатора JEL:* H52, H75, I22

На каждом историческом этапе развитие экономики происходит под воздействием определенного доминирующего источника, или фактора производства. Если в доиндустриальную эпоху основным производимым ресурсом была мускульная сила, прилагаемая к земле, в индустриальную – машинная техника, то на постиндустриальной стадии, в которую вступило человечество на современном этапе, важнейшим экономическим ресурсом становятся воплощенные в человеке знания, его интеллект [1, с. 330].

По подсчетам специалистов, из всего объема знаний, которым располагает человечество, 90% получено за последние 30 лет, так же как 90% общего числа ученых и инженеров, подготовленных за всю историю, являются нашими современниками. В последние два-три десятилетия инвестиции в знания в экономически развитых странах мира растут быстрее, чем инвестиции в основные фонды. В странах - членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в 90-е годы вложения в образование и науку ежегодно росли в среднем на 3,4%, против 2,2% в основные фонды, т.е. технику, оборудование и т.п. Эта тенденция имеет объективную экономическую основу, так как на долю новых знаний, воплощаемых в технологиях, продуктах, услугах, формах организации и управления производством, в промышленно развитых странах приходится до 80-95% прироста валового внутреннего продукта (ВВП) [6, с. 8]. Это явные признаки, свидетельствующие о переходе от экономики, базирующейся на материальных затратах, к экономике, основанной на знаниях.

Таким образом, сегодня, на смену индустриальной экономике приходит новая экономика – экономика знаний, главенствующую роль в которой выполняет творческий, интеллектуальный труд, а простая рабочая сила приобрела свойства человеческого капитала. При этом если знания образуют источник накопления человеческого капитала, то обучение, получение образования – его основной способ.

Учитывая новые требования, современная стратегическая доктрина прогресса развитых стран мира всецело опирается на концепцию человеческого капитала и экономики знаний. Например, в своем выступлении на Всемирном экономическом форуме в Давосе в 2000 г. бывший премьер-министр Великобритании Тони Блэр констатировал: «Экономика, основанная на знаниях, означает, что главный ее ресурс – люди». В аналогичном русле высказался на этом форуме и бывший президент США Билл Клинтон, отметивший, что устойчивый экономический рост в современных условиях «предполагает инвестиции в человеческий фактор – образование, здравоохранение, технологии, инфраструктуру», а также то, что «глобализированная экономика ценит человеческое развитие превыше всего» [7, с. 2].

Отрадно заметить, что в последние годы проблема человека как цели и главного ресурса социально-экономического развития стала предметом повышенного интереса и отечественных политиков. Например, В.В. Путин, выступая в феврале прошлого года на расширенном заседании Госсовета, посвященном вопросу «О стратегии развития России до 2020 года», посчитал необходимым подчеркнуть следующее: «Развитие человека – это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе наш абсолютный национальный приоритет» [2].

В данной связи надо сказать, что идея о главенствующей роли человека в общественном развитии для России не нова. В частности, есть основание считать, что еще великий русский ученый Д.И. Менделеев заложил предпосылки теории человеческого капитала: в своих научных трудах, посвященных проблемам экономического развития России, он особое внимание уделял роли образования и просвещения, подчеркивая, что образование и истинно образованные люди имеют важнейшее значение не только для экономического развития России, но и для ее экономической и политической независимости, а также то, что «образование есть благоприобретенный капитал, отвечающий затрате времени и труда и накоплению людской мудрости...» [5, с. 239].

Что касается выбора развития человека в качестве абсолютного национального приоритета современной России, то, безусловно, это весьма необходимый и своевременный шаг, поскольку позиции нашей страны в мире по уровню развития человеческого потенциала, несмотря на их укрепление в последние годы, остаются весьма низкими. По последним данным ООН по индексу развития человеческого потенциала Россия занимает 65 место в мире [10, с. 40].

Одной из причин такого отставания служит относительно слабое развитие тех сфер отечественной экономики, от которых непосредственно зависит состояние человеческого потенциала - прежде всего, здравооух-

ранения и образования. Косвенным показателем потенциала этих сфер является объем их финансирования. К примеру, Всемирная организация здравоохранения выработала рекомендации в отношении минимального стандарта государственных расходов на здравоохранение, который по ее мнению должен составлять не ниже 5% от ВВП страны. В России, несмотря на ежегодный прирост расходов из консолидированного бюджета по направлению «здравоохранение и спорт», этот показатель сегодня составляет всего 2,5% ВВП [3, с. 18]. Совокупные расходы на национальную систему образования в России в 2006-2007 гг. составляли 4,6% от валового внутреннего продукта [4, с. 46]. В это же время в скандинавских странах, являющихся мировыми лидерами по развитию сферы образования, эти расходы находились в пределах 6,5 – 8,5% от ВВП [9, с. 35].

Важнейшую роль в производстве и передаче знаний призвана выполнять система высшего профессионального образования. Сопоставительные данные о размерах расходов на высшее образование в различных странах мира показывают, что по этому параметру позиции нашей страны выглядят еще слабее (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Затраты на высшее образование в отдельных странах мира:  
в долях от ВВП и в расчете на одного студента [11, р. 310]**

| СТРАНА              | % от ВВП | долл. США на<br>1 студента | СТРАНА         | % от ВВП | долл. США на<br>1 студента |
|---------------------|----------|----------------------------|----------------|----------|----------------------------|
| Дания               | 2,72     | 24241                      | Израиль        | 1,25     | 5718                       |
| Малайзия            | 2,70     | 11790                      | Великобритания | 1,07     | 8502                       |
| Швеция              | 2,18     | 13724                      | Мексика        | 1,04     | -                          |
| Норвегия            | 2,09     | 19244                      | Португалия     | 1,00     | 4821                       |
| Финляндия           | 2,08     | 10810                      | Франция        | 0,99     | 8010                       |
| Канада              | 1,88     | 15490                      | Бразилия       | 0,91     | 3986                       |
| Самоа               | 1,59     | 14165                      | Чехия          | 0,88     | 5486                       |
| Тунис               | 1,46     | 4619                       | Италия         | 0,87     | 3784                       |
| Литва               | 1,42     | 4253                       | Индия          | 0,83     | 2559                       |
| США                 | 1,41     | 9629                       | Аргентина      | 0,70     | -                          |
| Швейцария           | 1,40     | 18980                      | Россия         | 0,62     | 1024                       |
| Берег Зеленого Мыса | 1,38     | 20729                      | Япония         | 0,54     | 4821                       |
| Бельгия             | 1,37     | 11213                      | Китай          | 0,50     | -                          |
| Греция              | 1,30     | 5696                       | Казахстан      | 0,39     | -                          |
| Австрия             | 1,29     | 11891                      | Таджикистан    | 0,34     | -                          |
| Голландия           | 1,29     | 11767                      | Индонезия      | 0,28     | -                          |
| Ирландия            | 1,19     | 10122                      | Азербайджан    | 0,19     | -                          |

Например, доля расходов на высшее образование в Российской Федерации составляет значительно меньше одного процента от ВВП. В то же время в таких странах, как Канада, США, Бельгия, Греция, Австрия, Голландия, Мексика эта доля варьирует в пределах 1 - 2%, а в Дании, Малайзии, Швеции, Норвегии и Финляндии - она превышает 2% от ВВП, объем которого в расчете на душу населения значительно превосходит российский. В итоге, по абсолютным затратам на одного студента Россия отстает от Дании в 24 раза, Австрии и стран Бенилюкс более чем в 10 раз, Греции, Израиля, Португалии, Чехии в 4 – 5 раз.

Поскольку возможности современного экономического роста определяются степенью развития человеческого капитала, и в первую очередь его образовательного фактора, сегодня, те страны, которые достигли более высокого уровня образования, профессиональной подготовки кадров, оказываются в выигрышном положении по сравнению с теми, где этот уровень относительно ниже. Это следует иметь в виду и учитывать в ходе реализации стратегии социально-экономического развития России, переключив, наконец, внимание государства с поддержки сырьевого сектора отечественной экономики на стимулирование высокотехнологичных, наукоемких производств и подготовку соответствующих специалистов.

В данной связи в усилении финансовой поддержки нуждается и российская наука, призванная создавать новые знания, а также, что особенно важно в условиях перехода к экономике знаний, инновационная деятельность. Дополнительные расходы в эти сферы окупят себя с лихвой. По данным ОЭСР, на каждую единицу вложенных средств в развитие науки отдача составляет примерно 500%. Однако это оказывается возможным только при наличии отлаженных связей науки с производством и эффективного распространения знаний, чего в России пока нет. Предпринимательская активность в области инноваций в отечественной экономике также невелика - доля инновационно-активных предприятий в нашей стране не достигает 10%, тогда как в среднем по странам ОЭСР она составляет 50% [6, с. 13].

Важнейшую роль в практической реализации научного и образовательного потенциала общества играет управление знаниями. Управление знаниями – это особый вид управленческой деятельности, получивший широкое распространение в последнее время. Основная цель управления знанием может быть определена как сокращение дефицита знаний путем их генерации и использования для повышения конкурентоспособности корпораций и национальных экономик.

Превращение знания в объект управления обусловлено тем, что в новой экономике оно становится важнейшим фактором конкурентоспособности. Главной экономической предпосылкой актуализации деятельности по управлению знаниями послужило превращение их в рыночный актив и стремление фирм использовать знания для укрепления своих конкурентных преимуществ. Современный этап развития общества характе-

ризуется накоплением огромного объема знаний даже в узких тематических областях. Создалась необычная проблема: с одной стороны, отдельный индивидуум не в состоянии охватывать всю массу существующих знаний, с другой же стороны, человечество постоянно их пополняет и с все большей скоростью. Это требует формирования инструментария, позволяющего вести поиск новых знаний с меньшими затратами и наилучшими результатами. Поэтому в последнее время повышается общественная значимость таких дисциплин, как управление человеческими ресурсами, когнитивная психология, информатика, инноватика и т.п. Поскольку в современных условиях знание становится рыночным активом, требующим соответствующей правовой охраны, все большее значение приобретает и юриспруденция, связанная с охраной интеллектуальной собственности и патентным правом.

Особой задачей отечественной высшей школы в подготовке специалистов является необходимость сбалансированного учета как текущих, так и перспективных потребностей общества. Эта задача вытекает из трансформационного характера современной российской экономики, преодоление которого может привести в будущем к тому, что ориентированные на нужды традиционных технологий и отраслей кадры окажутся избыточными и не соответствующими требованиям новой экономики. Например, при общей относительно высокой насыщенности отечественного рынка труда специалистами с инженерным образованием уже сегодня существует острый дефицит специалистов в общественно значимых отраслях энергетики, электроники, программного обеспечения, сертификации, экологии и т.д. Решение данной проблемы требует более тесного взаимодействия высшей школы, бизнеса, государства и гражданского общества.

Объективной основой для такого взаимодействия являются интересы всех этих субъектов экономики.

Структуры бизнеса, реализуя целевую контрактную подготовку специалистов, могут рассчитывать на получение более квалифицированных и склонных к определенному виду деятельности кадров, следствием чего станет рост трудовой отдачи работников, эффективности всего производства и укрепление конкурентоспособности предприятия. В промышленно развитых странах давно обнаружена и обчислена зависимость между уровнем профессиональной подготовленности персонала и прибылями корпорации. По оценкам зарубежных специалистов средняя доходность образования в 80-90-е годы колебалась на уровне 5–15% в США и 15–20% в Великобритании [12, р. 76]. Не случайно во многих крупных компаниях на переподготовку специалистов отводится 15–20% рабочего времени из них 40-80 часов в год на участие в какой-либо форме непрерывного образования. За весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет) каждый специалист в таких компаниях повышает свою квалификацию 5–8 раз [8, с. 89].

Что касается экономических интересов самих работников, связанных с получением образования, то в тех же США специалисты с высшим и послевузовским (аспирантура) образованием гарантированно получают заработную плату в 4-5 раз выше по сравнению с лицами, имеющими образование ниже среднего [8, с. 88].

Наконец, поскольку в современной экономике знаний образовательный ресурс является первостепенной общественной ценностью и определяющим фактором развития всего общества, его формирование и рост занимают центральное место в системе приоритетных общенациональных интересов.

Таким образом, накопленный обществом запас знаний, профессиональных навыков и умений является важнейшим фактором развития современной экономики. Его сохранение и дальнейшее приращение требуют, прежде всего, увеличения расходов на образование и науку со стороны всех социальных субъектов, интересы которых переплетаются в этом процессе: частных фирм и компаний, домашних хозяйств (индивидов) и государства. В связи с этим важнейшей ролью правительства России, региональных и местных структур власти в ближайшей перспективе должно выступать создание на всех уровнях общественной структуры максимально благоприятных условий для инвестирования в сферы производства и передачи знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Белл Д. Социальные рамки информационного общества: Новая технократическая волна на Западе. – М., 1986.
2. Выступление В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года», 8 февраля 2008 года. Москва, Кремль. [Электронный ресурс]: [http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542\\_type63374type63378type82634\\_159528.shtml](http://www.kremlin.ru/appears/2008/02/08/1542_type63374type63378type82634_159528.shtml)
3. Глазьев С. Федеральная социально-экономическая политика: принципиальных изменений не намечается (по поводу правительственных бюджетных проектировок и прогнозных оценок – 2006) // Российский экономический журнал. 2005. №7-8.
4. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации. Проект. М. 2008.
5. Менделеев Д.И. Заветная мысль. – СПб., 1903–1904.
6. Мильнер Б. Управление знаниями в современной экономике / Проблемы теории и практики управления. 2006. № 9. С. 8.
7. Независимая газета. 2000. 3 февраля.
8. Савельев С.В. Проблемы образовательной ренты от использования человеческого капитала. Экономические науки. 2007. № 12.
9. Савицкая Е.В., Давыдова Е.А. Начальное и среднее профессиональное образование: итоги мониторинга. Экономика образования. 2006. № 2.
10. Скляр И., Усманова А. Валовой продукт на нашу голову. Экономика и жизнь. 2006. № 48.
11. Higher education in the World 2006. The Financing of Universities. L., 2005. P. 310-312.
12. Sapsford D., Tzannatos Z. The Economics of the Labor Market. L., Macmillan, 1993.



## КОЛИЧЕСТВЕННАЯ ТЕОРИЯ ДЕНЕГ: ИСТОРИКО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

Настоящая статья посвящена количественной теории денег, как одной из ключевых денежных теорий, определяющей оптимальное количество предложения денег в экономике страны и сводящей сущность денег к функции средства обращения.

*Ключевые слова:* деньги; количественная теория

*Коды классификатора JEL:* E40, E50

На современном этапе развития глобализирующейся экономики проблема идентификации категории «денег» актуализируется ввиду различий в методологических подходах к истолкованию их сущностной природы, выявлению существующих их форм, а также генетически присущих особенностей и предопределяет дальнейшее переосмысление появления новых форм денег и их функций.

Хотя все экономисты единодушны в том, что деньги являются одним из основополагающих элементов рыночного хозяйства, развитие денежной теории сопровождалось борьбой идей и школ, спорами и конфликтами между их представителями. Анализ денежных отношений содержится ещё в работах Аристотеля, основные положения концепции которого состоят в следующем: деньги появляются в результате развития меновой торговли; они соизмеряют вещи и являются посредниками в процессе обмена; деньги возникают на основе «общего уговора» и «на условности», то есть появление монеты – результат развития общества и «... в нашей власти изменить ее или вывести из употребления» [1, с. 156-157, 395 – 398].

В настоящее время самой распространенной в плане применения на практике является количественная теория денег, которая сводит сущность денег к функции средства обращения. Будучи средством обращения, деньги, по мнению сторонников количественной теории, не имеют внутренней стоимости. Стоимость денег определяется их количеством.

Основы количественной теории денег сформировались в XVI в. Мощный толчок к развитию денежной теории в это время дала «революция цен», связанная с так называемой Великой Елизаветинской инфляцией, когда в 1530 - 1550 гг. цены утроились [4, с. 47]. Ж. Бодэн связывал рост цен в 1568 г. с наплывом золота и серебра из Америки в Европу через Испанию [9, с. 150]. В. Петти в своей работе «Разное о деньгах» (1862 г.) поставил вопрос о количестве денег, необходимых для обращения, и об их определении на основе оценки потока доходов [6, с. 126]. Дальнейшее развитие количественная денежная теория получила в работах Дж. Локка, который вслед за В. Петти связал количество денег, необходимых для обращения, со скоростью их оборота [2, с. 234.]. Согласно Дж. Локку: «Естественная стоимость денег, выражающаяся в их способности приносить ежегодный доход в форме процента, зависит от отношения всего количества обращающихся в королевстве денег ко всей торговле королевства, т.е. к совокупным продажам всех товаров» [10, с. 72]. Повышение нормы процента, по его мнению, имеет место в двух случаях: во-первых, когда высока потребность в деньгах как кредитных ресурсах, что обуславливает их редкость; во - вторых, когда ощущается недостаток денег по отношению к потребностям торговли данной страны [10, с. 73]. Дж. Локк считается родоначальником двух направлений количественной теории: традиционной, провозгласившей зависимость стоимости денег от соотношения их количества с товарной массой, и уточненной, связывающей норму процента с количеством денег [5, с. 32].

В знаменитом трактате «О деньгах» Д. Юм определил основные элементы денежной теории: в области взаимосвязи между деньгами и ценами – «изменения товарных цен определяются колебаниями количества денег в обращении, но эта зависимость отнюдь не пропорциональная. Рост производства сам по себе требует увеличения количества денег в обращении. Хорошая политика властей – политика, направленная на увеличение количества денег в обращении. Но всякая попытка искусственно повысить количество денег идет вразрез с интересами торгующих наций»; о временном лаге между изменением количества денег и ценами – «определенный период нужен для формирования новой ситуации и в этот период в такой мере неблагоприятен для промышленности, когда количество золота и серебра уменьшается, в какой благоприятен – когда количество этих металлов растёт». Таким образом, Д. Юм сформулировал в законченной форме одну из основных денежных доктрин – количественную теорию.

Работа Г. Торнтон «Исследование природы и последствий бумажного кредита в Великобритании» (1802 г.) затрагивала все актуальные для того времени проблемы денежного обращения. Автор был сторонником количественной теории денег. Он утверждал, что «цены зависят не только от соотношения спроса и предложения конкретного товара, но и от общего соотношения между предложением средств обращения и спросом на них, поэтому тенденция роста цен сдерживается, если Банк Англии ограничивает выпуск банкнот. Но нельзя говорить о соразмерном, пропорциональном изменении количества денег и уровня цен. Этому противодействует множество факторов реальной экономики. Влияние денег на цены происходит с определенным лагом» [5, с. 32]. Таким образом, Г. Торнтон считал желательным размен банкнот на металл, но предостерегал от двух опасностей: излишнего сжатия банкнотного обращения, которое неизбежно приведет к трудностям для торговли и избыточности эмиссии.

Английский экономист Л. Кинг в тот период утверждал, что в качестве критерия определения допустимого количества бумажных денег в обращении нельзя использовать масштабы необходимого коммерческого кредитования или платежеспособность банков. По его мнению, объем бумажно-денежной массы не может превышать количество полноценных золотых денег, которое он замещает.

Доводы названных авторов были обобщены Д. Рикардо в работе «Высокая цена золота, доказательство обесценения банкнот» (1810 г.), в которой были сделаны выводы из дискуссии между буллионистами и антибуллионистами. Буллионисты доказывали влияние избыточной эмиссии банкнот на цены и рассматривали разменность бумажных денег на золото как необходимое условие устойчивого денежного обращения. Их противники признавали возможность эмиссии, которая не может носить инфляционный характер.

Один из вариантов количественной теории денег разработал Дж. В. Анджелл, сравнив национальный доход (произведение средней цены всех произведенных товаров на их физический объем) и количество денег в обращении для определения скорости обращения денег.

В 1956 г. М. Фридмен предложил новую трактовку количественной теории денег. В своей версии он использовал методологию Дж. Хикса, его анализ спроса на кассовые остатки конкретного индивида. Деньги были представлены как один из активов, т. е. элементов богатства, наряду с акциями, физическими благами (товарами), человеческим капиталом. В функцию спроса на деньги включались реальные ставки доходности по этим активам, ожидаемый темп роста цен, реальный доход и переменная, отражающая вкусы и предпочтения индивидов. Следовательно, спрос на деньги, по М. Фридмену, зависит от реальных ставок доходности по активам. При изменении денежного предложения растет уровень цен, что подтверждает постулат количественной теории денег. Спрос на деньги в высшей степени стабилен, но речь идет не о постоянном количестве денег на единицу продукции. Стабильность М. Фридмен трактует как «сохранение вида функции, связывающей потребное количество денег с переменными, его определяющими, а резкий рост скорости обращения при гиперинфляции как раз и свидетельствует о стабильности этого функционального соотношения...» [8, с. 33]. В своей статье «Оптимальное количество денег» он предложил следующую интерпретацию количественной теории денег: «ядром всей монетарной теории» являются следующие положения: фундаментальное различие между номинальным и реальным количеством денег; кардинальное отличие перспектив, открывающихся перед отдельным индивидом и обществом в целом при изменении «номинального количества денег» [8, с. 33].

Таким образом, М. Фридменом была предпринята попытка, во-первых, доказать неэластичность спроса на деньги по процентной ставке, во-вторых, объяснить долгосрочные и краткосрочные колебания скорости обращения динамикой дохода. Второе положение М. Фридмен трактует в том смысле, что рост денег у конкретного индивида означает увеличение его личного богатства; рост количества денег в обществе в целом означает лишь увеличение цен и соответственно, обесценение денежной массы. Как и Д. Патinkin, М. Фридмен уделяет большое внимание разделению кассовых остатков на реальные и номинальные как основы перераспределительного механизма «деньги - цены» - фундаментального для количественной теории.

Теоретическая абстракция М. Фридмена о деньгах, разбрасываемых с вертолета, приводит к иллюзии о равномерном воздействии денег на цены и доходы. В действительности инфляция неодинаково отражается на ценах конкретных товаров и доходах различных социальных групп. На этой основе осуществляются перераспределительные процессы. В России в результате гиперинфляции потребление мяса и молока на душу населения упало почти наполовину, но вследствие глубокой дифференциации доходов одновременно резко возросли покупки дорогих квартир, автомобилей и мебели. В таких условиях спрос на реальные кассовые остатки не остается неизменным, а меняется вместе с динамикой потребления.

Однако, во-первых, такая постановка вопроса не учитывает действие механизма денежного мультипликатора, который в определенных рамках влияет на рост спроса на деньги. Иными словами, предложение денег не полностью экзогенно.

Во-вторых, хозяйствующие субъекты не в состоянии руководствоваться изменениями в реальном количестве денег.

В-третьих, использование категорий «реальные», «номинальные» в данном случае не проясняет действие механизма уравнивания спроса и предложения.

Противоречия снимаются, если ставить вопрос не о денежной массе, необходимой для обращения, и о фактической ее величине. Из экзогенного характера денежного предложения следует вывод о том, что кассовые остатки индивидов определяются величиной денежной массы, а не наоборот. Это значит, что понимание денежного запаса общества как простой суммы индивидуальных запасов неверно. Оно характеризует направление причинной связи «индивиды – общество», а на самом деле имеет место связь «общество — индивиды». При снижении количества денег в обращении ниже критического минимума индивиды не в состоянии определять свои кассовые остатки. Этот вывод подтвердился из повсеместной бартеризации экономики России 1990-х гг., когда значительная часть работников получала заработную плату натуральными продуктами, а обменные операции на 70% осуществлялись в бартерной форме [3, с. 36].

Таким образом, основные положения количественной теории денег сводятся к следующему:

- существует прямая зависимость между ростом денежной массы в обращении и ростом товарных цен, денежные факторы оказывают определяющее влияние на уровень экономической активности;
- товарные цены определяются не внутренней стоимостью, присущей товарам, а отношением между общим количеством товара и общей массой золота и серебра, имеющегося во всем мире;
- цены товаров и стоимость денег определяется не столько абсолютным количеством товара и денег, сколько их количеством, находящимся в обращении.

Опыт России 90-х гг. XX в. показал, что соотношение между имеющимся и необходимым количеством денег (коэффициент монетизации ВВП) играет в экономике первостепенное значение. С точки зрения денежной теории это соотношение гораздо важнее, чем соотношение «реального» и «номинального» объемов денежной массы. Иными словами, способность хозяйствующих субъектов иметь ту или иную величину кассовых остатков определяется соотношением фактической денежной массой и денежной массой, необходимой для обращения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель Соч. в 4-х томах. – М.: Мысль, 1984. Т.4 С. 156-157, 395 – 398.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. Пер. с англ., 4-е изд. М.: Дело ЛТД, 1994. С. 234.
3. Гайдар Е. Современный экономический рост и догоняющее развитие // Мировая экономика и международные отношения. 2003, № 8. С. 36.
4. Голиченко О.Г. Денежная теория: основные идеи, проблемы и тенденции развития // Экономическая наука современной России. 2003, № 2. 2003. С.47.
5. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. С. 32.
6. Петти В. Избранные работы. М.: Ось, 1997.
7. Торнтон Г. Исследование природы и последствий бумажного кредита в Великобритании. – М.: Мысль, 1989. С.86.
8. Фридмен М. Количественная теория денег. М.: Эльф-пресс, 1996. С.33.
9. Харрис Л. Денежная теория: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1990. С.150.
10. Locke J. Some Considerations of the Consequences of the Lowering of Interest and the Raising the Value of Money, 1961// www. socsci.

**КОРТИАЕВ Т.Ю.**

Северо-Осетинский государственный университет, аспирант кафедры мировой экономики, e-mail: indep@nosu.ru

### ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО КАК ОБЪЕКТ ЭКОНОМИКО-ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

В статье рассмотрены специфика и параметры гражданского общества как объект экономико-теоретического анализа.

*Ключевые слова:* гражданское общество; самоорганизация в экономике; экономические интересы

*Коды классификатора JEL:* D002, O43

Экономический мир современности становится обществом, в котором доминируют признанные ценности международной экономической системы, приоритеты глобализации инновационных идей, технологий и капитала [6, 7, 8, 9, 10].

Анализировать экономические основы гражданского общества – это значит исследовать характер обязанностей государства, экономических прав граждан и их влияние на благосостояние общества<sup>1</sup>. Парадокс состоит в том, что сильное государство является лучшей гарантией стабильности механизма максимального осуществления гражданских прав и свобод, которые могут быть доступными для граждан без неоправданного вмешательства со стороны государства в их повседневную жизнедеятельность и без риска постоянных изменений в экономической организации производства.

В этом аспекте цель государства состоит в чём-то большем, чем просто в поддержании социальных рамок, в которых люди могут пользоваться своими частными и гражданскими правами. Из этого следует, что в настоящее время не государственная экономика является производной от гражданской экономики, а, напротив, – экономика гражданского общества является производной от государственной экономики, хотя исторически именно экономика гражданского общества предшествовала экономике государственной. Таким образом, историческая рокировка привела к тому, что сегодня не сила гражданского общества определяет силу государственной экономики, а сила государственной экономики определяет силу гражданской экономики.

<sup>1</sup> См. подр.: [5] В данной работе по критерию последовательного освоения обществом четырех основных уровней самоорганизации природы и соответствующих им энергетических источников история цивилизаций делится на стадии, в каждой из которых в определенном порядке появлялись и развивались свои четыре социальных макроинститута: в древнем мире институты (торговли - суда - налогов - адвокатуры); в феодальном - (финансов - законодательства - госбанка - профсоюзов); в индустриальном - (промтехнологий - политической идеологии - социальной идеологии - партий; в постиндустриальном /прогноз/ - (маркетинга - политической экспертизы - социально-экономической экспертизы - гражданской экспертизы). Авторы приходят к выводу, согласно которому эффективность социальных реформ (управления развитием) есть функция от последовательности воссоздания и структурно-функциональной полноты институциональной структуры общества.

Другими словами, государственное регулирование экономики должно смениться общественным регулированием государственного управления экономики. Это последнее состояние и есть «гражданское общество».

Все эти моменты имеют принципиальную методологическую значимость при исследовании экономических функций гражданского общества.

Важное значение для разработки экономических проблем становления гражданского общества имеет историографическое исследование последовательности становления основных экономических и политических институтов государства и самого гражданского общества на основе методологии так называемого «тетрадного принципа развития», исходящего из изоморфизма социологических и естественнонаучных законов.

Сильное правительство способно добиваться максимального производства частных и общественных благ в рамках законов, направленных на поддержание коллективных и социальных аспектов функционирования экономики.

Проблема соотношения власти и порядка занимала центральное место в европейской социально-экономической мысли ещё со времён Платона. Однако уже для Гегеля государство имело особую функцию - посредством разрешения внутренних противоречий приобрести форму гражданского общества, ту форму, которое только и способно, само по себе, идеально отражает многообразие культур в реальном мире.

Задача гражданского общества заключается в том, чтобы социализировать приоритеты сильного государства и привести их в соответствие с потребностями экономического благополучия индивида. Если государственные органы могут быть привлечены к ответственности за неэффективное использование ресурсов общества, за ненадлежащее исполнение предоставленных полномочий на налогообложение и расходование бюджетных средств, если чиновники знают о преследовании за коррупцию, независимо от занимаемой должности, то это и означает расширение экономического пространства гражданского общества.

В научной и учебной литературе господствует традиционное представление о соотношении государства и гражданского общества - как двух несовпадающих сфер социального бытия. Однако нам представляется, что это - механистическая трактовка сложно-диалектического взаимодействия государства и гражданского общества. На самом же деле проблема тем и порождается, что гражданское общество есть «инобытие» государства, а государство - «инобытие» гражданского общества.

Гораздо более точно соотношение между государством и гражданским обществом представлено тогда, когда гражданское общество частично входит в сферу государства, а сфера государства - частично в сферу гражданского общества. Более того, между ними существует своеобразный «буфер», функцию которого берёт на себя «промежуточная» партийно-политическая сфера.

Экономика гражданского общества имеет свой специфический характер, - в том смысле, что она состоит из экономической сферы как взаимодействия участников производства, организуемого на базе частных добровольных соглашений между отдельными лицами и группами, не входящими в компетенцию непосредственного контроля со стороны государства. Именно союз гражданского общества с политикой образует то, что называют «общественной жизнью».

Несмотря на огромное значение, которое издавна придаётся во всём мире, особенно на Западе, феномену «гражданское общество», его характеристики остаются различными и противоречивыми.

Расхождение между исследователями состоит в выборе варианта - то ли сферу общественной жизни следует укрепить за счет государственного вмешательства, то ли государственную экономику следует дополнить экономикой гражданского общества.

В зависимости от принимаемого направления позиция исследователя экономики гражданского общества приобретает или консервативный характер (приоритет отдаётся частному праву, частной собственности, частным рынкам и частным групповым экономическим интересам) или более левый оттенок (упор на расширение возможностей гражданских групп, ущемление экономических интересов эгоистичных элит, безоговорочный приоритет государственных экономических интересов).

С теоретических позиций экономика цивилизованность есть взаимодействие государственной экономики с другими, негосударственными сферами экономики. Такая цивилизованность претендует на концепцию универсальной, рациональной, общечеловеческой природы. К этим же к негосударственным элементам следует отнести модернизацию экономики, конкурентность, свободное предпринимательство. Такой подход лежит в основе третьего варианта соотношения сфер государства и гражданского общества.

Экономика гражданского общества становится серьезной социальной силой в последние годы, позволяющая противостоять посягательствам на демократические институты корпоративной глобализации. Наиболее заметными институциональными инструментами продвижения неолиберальной политики дерегулирования, ликвидации экономических границ и социальной защиты является приватизация имущества общей собственности. В результате глобальное гражданское общество стало объектом пристального внимания глобальных корпораций и финансовых рынков.

Формирование экономики гражданского общества есть по существу ускоренная реализация неолиберальной экономической политики, включая в её инструменты снижение налогов и рост субсидий. Возникновение гражданской экономики означает перераспределение власти и контроля над ресурсами между обществом и государством [3]. Это придаёт современному социальному развитию импульс к демократическому вектору развитию.

Концентрация и централизация власти и богатства являются важнейшими принципами организации элитно-глобализационного общества, тогда как справедливое распределение и децентрализация власти и богатства являются важнейшими принципами организации глобального гражданского общества. С этих позиций можно утверждать, что современная экономика означает поиск и утверждение новых моделей частно-государственного партнёрства в экономических отношениях, так как до настоящего времени развитие сводилось

к новому циклу экспроприации со стороны сильных государств ресурсов от слабых государств и к возникновению глобальных финансовых рынков и корпораций как инструментов, регулирующих социальные институты.

В целом же динамичный рост государственной и корпоративной глобальной экономики разрушает экономические основы существования общества, порождает патологическую экономическую систему. Стандартные неолиберальные программы сводятся к тому, что экономический рост представляет собой путь к процветанию для всех и что дерегулирование, свободная торговля и приватизация являются ключом к устойчивому экономическому росту.

Возникновение и развитие гражданского общества оказало значительное влияние на развитие экономической мысли. Но что же в действительности означает термин «гражданское общество»?

Ещё сравнительно недавно мало кто из экономистов реально занимался проблемами гражданского общества, а сегодня без внимания к этим проблемам невозможно осознать логику действий гражданского общества. Для такой метаморфозы имелось несколько причин, однако суть такого развития событий в основном была предопределена признанием того, что для эффективного развития современной экономики необходима своеобразная «трилогия» – рынки, гражданское общество и социальные институты.

Тем не менее, несмотря на растущую актуальность экономических проблем гражданского общества, специфика последнего в каждой стране определяется профилем неправительственных организаций и других общественных объединений. В политическом аспекте гражданское общество обычно характеризуется прениями, противоречиями, порой радикально расходящимися толкованиями. Так, может, гражданское общество это, скорее, ярлык последней моде в области экономической науки?

Определения гражданского общества имеют разные логические – аналитические, и когнитивные – параметры. Однако в любом случае «гражданское общество начало означать такую область общественной жизни, которая является независимой от государственной власти и политических решений» [4].

Аналитические (или структурные) определения подчеркивают важность форм существования гражданского общества – общественных организаций, неформальных сетей, «третий сектор». В более широком плане можно говорить о гражданском обществе как о некоей «общественной арене», благодаря которой граждане могут корпорироваться для продвижения интересов, в которых они имеют общее основание<sup>2</sup>. Подобное определение содержит указание на все организации и ассоциации, возникающие в социальном пространстве, расположившимся между семьей и государством (за исключением предпринимательской деятельности).

Когнитивные определения гражданского общества подчеркивают важность принимаемых норм: социальные ценности и атрибуты (такие, как доверие, терпимость и сотрудничество), для реализации которых предполагается привлечь именно то общество, которое определяется как «гражданское». Это гражданское общество есть особый способ бытия и жизни в мире, который отличается от рациональности государственной или рыночной жизни.

Конечно, между этими двумя определениями существует естественная связь – организации гражданского общества призваны содействовать осуществлению гражданских ценностей, поскольку формы и нормы связаны друг с другом в различных контекстах. В то же время ощущается потребность в формировании гражданского ассоциаций и реализации гражданских ценностей в государственном и частном секторах. Это и есть экономические функции гражданского общества.

Экономическая роль гражданского общества, центры по обеспечению средств к существованию и предоставлению услуг тем менее значимы, чем слабее рынки и чем меньшая значимость формирования «социального капитала» для его эффективного и активного использования в экономических условиях. Социальная роль гражданского общества может трактоваться как своеобразный резервуар кооперативных ценностей, заботы о культурной жизни и интеллектуальных инновациях. Гражданские группы должны обучать членов общества навыкам гражданства и закладывать основу для выражения своих экономических интересов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Власть, бизнес и гражданское общество. Изд-во ОГИ. – М., 2003.
2. Иванова И.Ю., Либоракина М.И., Толмасова А.К. Проблемы налогового режима для благотворительности и негосударственных некоммерческих организаций и перспективы его изменения. – Налогообложение российских некоммерческих организаций: теория и практика. МОНФ, 2004.
3. Публичное пространство, гражданское общество и власть. Издательство: Росспэн. 2008.
4. Фиалова З. Гражданское общество и права человека. Тексты о правах человека. Хельсинкский фонд по правам человека. Варшава, 2005. С. 3.

<sup>2</sup> В английском языке для обозначения неправительственных некоммерческих организаций используется несколько терминов. Среди наиболее часто используемых: «Not-for-profit organization» (NFPO) – организация, не направленная на извлечение прибыли, неприбыльная, некоммерческая организация (данный термин употребляется преимущественно в США, а также в международном сообществе для общего обозначения организаций подобного рода); «Non-governmental organization (NGO)» – неправительственная организация (данный термин чаще всего применяется как обобщающий для различных стран в документах международных организаций); «Charity» – благотворительная организация (данный термин применяется в Великобритании, и имеет там гораздо более широкое значение, чем современное русское значение слова «благотворительность», охватывая весь спектр общественно полезных неправительственных некоммерческих организаций); «Private voluntary organization» (PVO) – частная добровольческая организация; «Civil social organization» (CSO) – гражданская (общественная) социальная организация [2].

5. Фигатнер Ю. Ю., Перепелкин Л. С. Эволюция макроинститутов государства и гражданского общества: методология и теория социальной эволюции. // Российская академия наук. Институт востоковедения. Российский центр стратегических и международных исследований. М., 1996.
6. Bentley A. The process of Government. A study of social pressures. Cambridge, 1967.
7. Coen D. The European Business Interest and the Nation State: Large-firm Lobbying in the European Union and Member States. Cambridge University Press. 1998.
8. Olson M. The Logic of Collective Action. Public goods and the theory of groups. Cambridge, 1965.
9. Schmitter Ph. Still the Century of Corporatism. // Review of Politics. 1974. №36 (1).
10. Truman D. The Governmental Process. Public interests and public opinion. NY, Knopf, 1951.

**ЗАВОРИН А.Н.**

Южный федеральный университет, экономический факультет, кафедра политической экономики и экономической политики, доцент, кандидат экономических наук, e-mail: relatio@list.ru

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Фактором повышения экономической эффективности в информационной экономике является снижение транзакционных издержек. Развитие информационной экономики требует новой экономической политики.

*Ключевые слова:* информационная экономика; меркантилизм; информация; самопрограммирующаяся рабочая сила

*Коды классификатора JEL:* H54, H57

Исследования, посвященные понятиям «постиндустриальное общество» и «информация» в современной экономической теории, говорят о том, что информация является важнейшим элементом современной экономики, которая получила второе имя – информационная экономика. Тем не менее, информационная экономика не является центром изучения для экономистов. Работы пионеров в этой области также не смогли сильно изменить картину. Научные исследования в этой области, начатые в 60-е годы XX в., Джорджем Дж. Стиглером принесли ему в 1982 году всемирную славу – он стал нобелевским лауреатом по экономике. Тема нобелевской лекции Джорджа Дж. Стиглера выбрана не случайно: «Развитие и достижение экономики», в ней знаменитый учёный говорит о трансформации экономической теории в течение нескольких столетий. Стиглер пытается взглянуть на экономическую теорию как на рынок новых идей. Временной разрыв в 20 лет с момента начала научного творчества Стиглера до присуждения ему премии, да и сама тональность его нобелевской речи, конечно, говорят о сложнейшем пути, который проделал учёный, рассматривая это важнее понятие.

Основной тезис выступления ученого заключается в том, что ряд экономистов вовсе не являются поставщиками новых идей и теорий. Эти экономисты лишь потребляют новые идеи, критикуют их, не привнося ничего нового в теорию. Противостоит этим экономистам группа учёных, которые посвящают свои усилия и время на то, чтобы опровергать, подтверждать и развивать принципиально новые идеи. Усилия этой группы экономистов направлено на то, чтобы убедить научное сообщество принять эти идеи. Причем «выход на рынок новых идей стоит дорого: чтобы изучить идею до такой степени, когда станет ясно, перспективна она или нет, требуется много и времени, и умственной работы» [3, С. 457]. В определенный период времени перед исследователем встает задача дать определение самой науки. Джордж Дж. Стиглер, говоря о научной и донаучной стадии, в качестве критерия научности называет интегрированность областей знания. Главная задача учёных (сообщества профессионалов) – утверждение и расширение научного знания.

Джордж Дж. Стиглер приводит пример, связанный с развитием меркантилизма, идеи которого опровергались, но научное сообщество не совсем принимало эту критику. Потребовались титанические усилия, чтобы меркантилизм перестал быть неотъемлемой частью государственной экономической политики и после чего перестал обосновываться экономистами-учеными в качестве фундаментальной экономической идеи. Прежде всего, это случилось благодаря твердой позиции в парламентской борьбе Дэвида Рикардо, ратовшего за отмену правительством Великобритании протекционистских мер, подрывающих развитие рыночной экономики. Сам Д. Рикардо не увидел законопроект, отменявший политику меркантилизма в Великобритании, законы были приняты после его смерти.

Джордж Дж. Стиглер утверждал то, что экономическая наука не может немедленно реагировать на изменяющийся мир. «Если бы проблемы экономической жизни изменялись слишком часто и резко и если бы в самом характере не было преемственности, экономической науки не могло бы и быть» [3, 462]. Если бы слишком часто менялись проблемы и методы, то кумулятивный рост знания был бы невозможен. Примером такой сквозной проблемы в экономической теории является проблема стоимости. Стиглер, ссылаясь на Гэри С. Беккера, выдвигает тезис о том, что учёный, обладающий реальным капиталом, дающий ему возможность распоряжаться в определенной области знания, решительно не принимает новые идеи, так как в случае признания новой теории эти знания устаревают. Этот консерватизм тормозит развитие экономической теории не только на Западе в середине XX в., но и у нас в России начале XXI в.

Если говорить о теории, описывающей информационную экономику, то последняя, по мнению другого лауреата нобелевской премии Джозефа Е. Стиглица выходят за рамки чистой экономической теории (экономики), им вводится ранее известный термин «политическая экономия». Джозеф Е. Стиглиц наделяет этот термин другим смыслом, подчеркивая сходство в современных научных концепциях, описаний политических и экономических механизмов. Эта мысль сейчас является доминирующей не только в экономической теории, но и философии, социологии, других общественных дисциплинах.

Первый вопрос, который возникает с формированием теории информационной экономики и выработки соответствующей государственной экономической политики, связан с трактовкой понятия информации. Под информацией в самом широком смысле слова понимают универсальное свойство всех вещей, выражающее характер и степень их упорядоченности. Некоторые авторы говорят о том, что информация является общим началом, которое объединяет собой материю и дух, вещество и энергию, бытие и сознание [4, С. 24]. Философ Э.В. Ильенков пишет: «... Материя постоянно обладает мышлением, постоянно мыслит самое себя ... Материя не может существовать без мышления ... Как нет мышления без материи, понимаемой как субстанция, так нет и материи без мышления, понимаемого как её атрибут» [1]. Исходя из принципа равноудаленности от различных политических и идеологических течений, присущего истинному объективному экономическому мышлению нельзя полагать какую-то часть исходной, а вторую производной. Сознание вырастает из бытия и покоится на нем, реализуя самого себя и находя в нем опору для своего движения, и в то же время идея не только отражает материальный мир, но и творит его. Материя идеальна, идея материальна – в этом и состоит суть их взаимного определения.

В своем труде «Пролегомены» Иммануил Канта говорит об этом так: «Рассудок не почерпывает свои законы (a priori) из природы, а предписывает их ей». Для методологической чистоты у нас нет нужды выяснять, что является «базисом», а что является «настройкой» в современном мире, так как любая умозрительная посылка в этом приведет к немедленному искажению всех последующих конструкций научного построения. Да и «тело» экономики не терпит никакого насилия и подчинения, выяснения ответа на вопрос «кто главный?». Экономика, рынок, экономическое развитие слишком либеральны, чтобы подчинять одной идее все остальные концепции.

Один из столпов современной экономической теории Мануэль Кастельс описывает реалии «новой экономики». М. Кастельс и другие авторы говорят о рынке США, потому что именно в этом регионе впервые на планете произошло полномасштабное внедрение новых технологий в экономику в конце XX в., хотя необходимые изобретения и материальная инфраструктура были сформированы в середине 80-х гг. XX в. Для большинства стран мира такое полномасштабное внедрение новых технологий является пока еще неисполнимой мечтой. Даже европейские рынки и рынок Японии на фоне экономического роста новой экономики в США в конце XX в. в начале XXI в. выглядят карликовыми. М. Кастельс объясняет это низким процентом фирм, связанных с информационными технологиями: около 3% в Германии, Японии и 7% в США [2]. Именно поэтому для изучения теории информационной экономики будет показательным рынок США.

Главным фактором повышения экономической эффективности в информационной экономике является появление возможности взаимодействия напрямую (без посредников). На посредников в традиционной (доиндустриальной и индустриальной) экономике приходится высокая доля транзакционных издержек. Произошла и трансформация на рынке труда в США. Все большее значение приобретает временная занятость, новая экономика потребовала большого количества высокообразованных кадров. А также появление нового феномена – «самопрограммирующейся рабочей силы», которая может работать самостоятельно с минимальным вмешательством работодателя.

Важнейшим катализатором развития информационного сектора экономики становится государство. М. Кастельс приводит пример Китая, который восстановил доколониальный способ управления наукой, в результате которого китайская экономика становится главнейшим игроком на мировой экономической арене. Государство целенаправленно создает систему управления наукой и ее развитием в странах, где стремительно развивается научно-техническая сфера, растет качество жизни. США и страны Запада делают упор на развитие самопрограммирующейся рабочей силы. Опять это требует государственного вмешательства – создание новой системы образования. В США мы наблюдаем развитие системы образования и переход к постоянному образованию в течение всей жизни, а в Европе реформируются институты образования под воздействием Болонского процесса.

Материальным доказательством существования информационной экономики явился экономической кризис 2000 – 2001 годов, в результате которого сложилась новая структура экономики США, где информационный сектор стал занимать ведущие позиции. После кризиса стало очевидным, что экономике нужна государственно-экономическая политика в научно-технической сфере для поддержания стабильного развития и модернизация образования.

Государственная политика, направленная на рост информационного сектора и как следствие рост ВВП и национального богатства, должна иметь в фокусе внимания управление информационным сектором через создание специальных институтов и проектов (таких как изобретение интернета) и модернизацию системы образования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ильенков Э.В. Космология духа // Философия и культура. М., 1991.
2. Мануэль Кастельс: Галактика Интернет: Размышление об Интернете, бизнесе и обществе : Академический бестселлер / Пер. с англ. А. Матвеева; под ред. В. Харитонова. – Екатеринбург: У-Фактория, 2004.

3. Мировая экономическая мысль : Сквозь призму веков : В 5 т. / Сопред. научно-ред. совета Г.Г. Фетисов, А.Г. Худокормов. Т. 5. В 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв. ред. Г.Г. Фетисов. Кн. 2. – М.: Мысль, 2005. С. 457.
4. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика: Книга 1: Информационная Вселенная: Информационные основы экономического роста. М.; Кострома: Центр общественных наук МГУ, 2002. С. 24.

**РЯБОВА Е.Ю.**

Южный федеральный университет, магистр экономики,  
e-mail: s\_e2006@mail.ru

## ГЕНЕЗИС ТЕОРЕТИЧЕСКИХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ ЭКОНОМИКИ ЗНАНИЙ В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В статье представлен анализ основных подходов к изучению экономических основ экономики знаний на основе глубокого теоретического осмысления содержания и становления новой экономики, основанной на знаниях.

*Ключевые слова:* экономика знаний; общество знаний; производство и внедрение новых знаний; явное и неявное знание; имплицитное и эксплицитное знание; формализованное знание; кодификация знания; информационный сектор; информационный работник; фрагментация знания; человеческий капитал

*Коды классификатора JEL:* B25

Стремительное развитие рыночных отношений, формирование позитивных тенденций экономического развития, повышение качества жизни населения, а также снижение уровня бедности основаны на всестороннем применении достижений экономики, основанной на знаниях. Сегодня экономика знаний определяет развитие общества и бросает вызов привычной концепции рынка, поскольку рыночные законы невозможно распространить на знания, которые способны бесконтрольно распространяться и умножаться. В связи с этим, проблематика эффективности использования накопленных человечеством знаний и стимулов расширения спроса на новые технологии, а также влияния «новой экономики» на социальную и экономическую действительность мне кажется весьма актуальной и закономерной.

Данная статья посвящена изучению теоретико-методологических основ становления экономики знаний в рамках институциональной экономической теории, с целью снижения возникающей неопределенности в сфере производства и внедрения новых знаний.

Общие тенденции развития экономических отношений обусловили недостаточное внимание экономической науки к проблематике понятия знаний. Длительный период времени, начиная с А. Маршалла и до середины XX века, ученые-экономисты, отводя важную роль использованию новых знаний в экономической деятельности экономических субъектов, рассматривали только формализованное знание, используемое в производстве. И лишь в 60-е гг. XX века началось интенсивное внедрение новых знаний в производственную деятельность хозяйствующих субъектов. Именно в этот период в экономически развитых странах при анализе процессов экономического и общественного развития начали предприниматься попытки учета фактора новых знаний, что и послужило началом становления экономики, основанной на знаниях.

Основы экономики знаний были заложены Фридрихом фон Хайеком. В своей работе «Индивидуализм и экономический порядок» он отмечает, что «знание, которым мы должны пользоваться, никогда не существует в концентрированной или интегрированной форме, но только в виде рассеянных частиц неполных и зачастую противоречивых знаний, которыми обладают все отдельные индивиды. Таким образом, экономическая проблема общества... это проблема использования знания, которое никому не дано во всей полноте, а вопрос о наилучшем способе использования знания является одним из главных для экономической политики» [15]. Таким образом, представитель австрийской экономической школы, Ф. Хайек учитывал значимость использования новых знаний в экономических процессах, в то же время он считал знания «субъективными» и был убежден в невозможности оценки новых знаний как измеряемых величин.

В дальнейшем, идеи Ф. А. фон Хайека нашли свое отражение в теории целенаправленного получения знаний Макса Шелера. Согласно его теории «знание есть бытийное отношение», это «отношение части и целого», где цель определяется не самим знанием. Основу теории М. Шелера составляет трихотомическая концепция знания, согласно которой существуют три вида знания – «постоянно сосуществующие, исторически непреходящие и автономные, проистекающие из трех извечных высших устремлений человеческого духа»: 1) научное, или знание ради достижений, в целях господства над природой; 2) философское, или знание, служащее становлению человека «всечеловеком»; 3) религиозное, или знание в целях спасения и сохранения личностного ядра [16, с. 56]. «Я думаю, – пишет он, – существуют три высших цели становления, которым знание может и должно служить. Во-первых, становлению и полному развитию личности. Во-вторых, становлению мира и вневременному становлению самой высшей основы бытия, знанию ради божества. И, наконец,



существует третья цель становления, цель практического господства над миром и его преобразования для наших целей и намерений. Это знание позитивной «науки», знание ради господства, или знание ради достижений» [16, с. 41–42].

Основателем экономики знаний как дисциплины считается Ф. Махлуп, автор книги «Производство и распространение знаний в США», написанной в 1962 г. Тогда экономика знания понималась просто как один из секторов экономики. Ф. Махлуп одним из первых начал рассматривать вопросы производства новых знаний, а также обосновал значимость их влияния на развитие производственной деятельности экономических агентов [8]. Под знаниями, или информацией, он подразумевал всякую деятельность человека, эффективно направленную на формирование, изменение и подтверждение в собственном или чужом уме осмысленное понимание или признание каких-либо фактов. Ф. Махлуп отмечал наличие расхождения между теоретическим осмыслением экономики знаний и ее отражением в статистике. По мнению ученого, сектора образования и науки определяли характер индустрии знаний в совокупности, в связи с чем, с точки зрения автора, было правомерно относить все производство и распространение знаний к инвестиционной деятельности.

Очередной шаг в изучении проблем развития сектора информации и знаний и его влияния на экономический рост был сделан в середине 70-х гг. М. У. Поратом. Как и Ф. Махлуп, М. Порат рассматривал знания в качестве специфического продукта человеческой деятельности, который в современном обществе приобретает особое значение [21]. Однако в отличие от Ф. Махлупа, М. Порат при определении масштабов нового феномена использовал подход количественной оценки индустрии знаний (в его терминологии – информационной экономики) при помощи показателей добавленной стоимости. М. Порат подразделил все отрасли национальной экономики на два больших сектора – информационный (отрасли, которые были связаны с переработкой и трансформацией информации) и нет (отрасли, где происходила переработка и трансформация вещества и энергии). Информационная экономика, в свою очередь, представляла собой не однородный массив, а состоял из первичного сектора информации, где производство информационных продуктов осуществлялось для реализации их на рынке, и вторичного, все те виды информационной деятельности, которые предназначались для использования при производстве товаров и услуг, но не для продажи на рынке.

Многие ученые говорят о том, что в экономике знаний основным ресурсом становится человеческий капитал. Так, Питер Друкер, основоположник теории управления знаниями, утверждает, что «человек и его знания есть капитал, если не единственный капитал» [18, с. 236]. «Результаты появляются вне человека – в обществе, экономике или в развитии самого знания... Знание в новом его понимании означает реальную полную силу, средство достижения социальных и экономических результатов» [18, с. 248].

Крупнейший исследователь роли человеческого капитала в новой экономике Т. Стоуньер в своей работе отмечает, что «в постиндустриальной экономике знание заменило собой традиционную триаду земли, труда и капитала и стало наиболее важной основой современных производительных сил. Это объясняет появление и подъем новой профессиональной категории – информационных работников» [14, с. 401].

Концепция неявного знания была предложена М. Поланьи, основные идеи которой изложены в двух его работах – «The Tacit Dimension» и «Personal knowledge: Towards a Post-Critical Philosophy». Согласно М. Поланьи, «неявное знание» – это знание, которым человек обладает сам, не подозревая об этом. Также М. Поланьи ввел термин «кодификация знаний», под которым он подразумевает форму или компонент человеческого знания отличный от дополнительного знания, очевидного в сознательных познавательных процессах [12].

Большой интерес представляют так же исследования И. Нонаки, П. Дэвида, Д. Форэя и А. Лэма. И. Нонака и Х. Такеучи направляют свой анализ на механизмы порождения знания. Так И. Нонака обосновал подходы к оценке эффективности деятельности по производству новых знаний. В частности, в качестве основного критерия оценки производственной эффективности, он выделяет способность хозяйствующего субъекта преобразовывать неформализованные знания в формализованные [20]. По мысли Нонака, «имплицитное знание (tacit knowledge) включает в себя когнитивные и технические элементы. Нонака и Такеучи полагают, что знание создается путем перехода между двумя измерениями знания: трансформации имплицитного знания в эксплицитное, эксплицитного в имплицитное – и в каждом из них путем перехода между индивидуальным, групповым, корпоративным и интеркорпоративным уровнями [11]. Авторы считают, что знание создается четырьмя основными способами: 1) социализация, которая включает переход от имплицитного знания к имплицитному знанию, 2) экстернализация, которая включает трансформацию имплицитного знания в эксплицитное, 3) комбинация, предполагающая переход знания из эксплицитного состояния также в эксплицитное, и 4) интернализация, включающая переход эксплицитного знания в имплицитное.

Основываясь на работах И. Нонака, П. Баумард показывает, как объективация знания и его переход из одного состояния в другое позволяют компании выходить из затруднительных ситуаций. П. Баумард показывает, что существуют организационные траектории трансформации знания, зависящие от конкретной ситуации и истории работы компании [17].

Используя те же критерии, что и П. Баумард, Д. Спендер выделяет четыре типа идеального знания, позволяющих проанализировать преимущества информационно-ориентированной конкуренции: сознательное (эксплицитное индивидуальное знание), объективированное (эксплицитное корпоративное знание), автоматическое («до-сознательное» индивидуальное знание) и коллективное знание (знание, сильно зависящее от ситуативного контекста и проявляющееся в реальной работе компании) [22].

В работах А. Лэма представлена типология знания в организациях [19]. В многомерном пространстве знания автор выделяет эпистемологическое и онтологическое измерения. А. Лэм предложил четырехмерную типологию знания: осознанное знание, навыки, кодированное знание и социально обусловленное знание. По его мнению, главным предназначением фирмы является интеграция и создание знания.

В работах Пола Дэвида и Доминика Форэ определено место экономики знания в исторической перспективе, обозначены различия знания и информации. Также они рассматривают некоторые существенные вопросы, возникающие в связи с необходимостью определения новых навыков и умений; новую формирующуюся в этих условиях географию; проблемы, связанные с соблюдением прав интеллектуальной собственности; проблемы доверия, памяти и фрагментации знания [2].

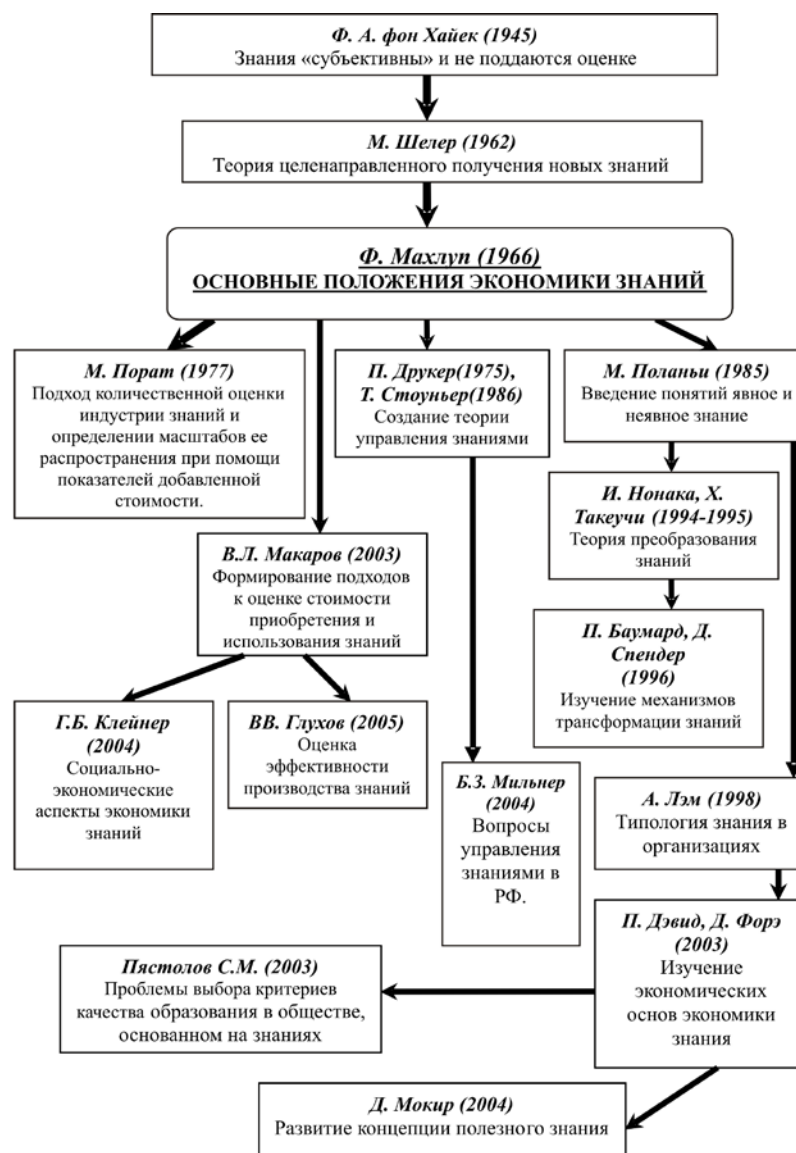
В российской научной литературе решению проблем производства новых знаний посвящены работы Глухова В., Клейнера Г. Б., Костюк В. Н., Макарова В. Л., Мильнера Б. З., Львова Д. С., Пястолова С. М. и других.

Работы Макарова В. Л. посвящены исследованию основных аспектов экономики знаний, характеризующие их высокую значимость в деятельности предприятий [6, 7]. Важность исследования проблем производства и внедрения новых знаний отмечает в своих исследованиях Клейнер Г. Б., считая, что каждая историческая эпоха рождала свои доминирующие способы производства и оценки новых знаний. Клейнер Г. Б. в своей статье «Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты» дает характеристику новой информационной цивилизации, где знания становятся основным товаром. Это индивидуализация товара; индивидуализация сделок; индивидуализация управления; многообразие функций знания; индивидуализация знания; изменение роли конкуренции как движущей силы экономики; нелинейность экономического пространства [3, 4]. Костюк В. Н. выводит специфику новой экономики из анализа данного феномена по нескольким параметрам. В их числе следует выделить: 1) знание как производственный фактор и экономический ресурс, 2) отношения между инновациями и рынком, 3) сетевой характер новой экономической структуры, 4) услуги труда и человеческий капитал, 5) роль фондового рынка, 6) особенности экономического роста и конкуренции, 7) влияние на социальную структуру [5]. Мильнер Б. З. определяет знания как разность между рыночной стоимостью предприятия и стоимостью её материальных активов. Объектом управления знаниями в компании являются нематериальные активы, объединяемые понятием «знания» [9].

Результаты исследования основных этапов развития и становления экономики знаний представлены на схеме 1.

Схема 1.

#### Основные этапы развития экономики знаний



Проведенное исследование показывает, что изучению теоретических и экономических основ экономики знаний посвящено значительное количество работ, опубликованных как зарубежными, так и отечественными учеными. Так, проанализирован и систематизирован основной инструментарий моделирования экономики знаний, исследована взаимосвязь экономического роста и качества жизни, оценены социально-экономические аспекты становления общества знаний, разработаны модели управления знаниями. Вместе с тем, проблемы микроуровня экономики знаний изучены в значительно меньшей степени, в частности это касается проблем снижения неопределенности и трансакционных издержек в сфере производства и внедрения новых знаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Глухов В. В., Коробко С. Б., Маринина Т. В. Экономика знаний. СПб.: Питер, 2003 // <http://depositfiles.com/ru/files/6131370>
2. Дэвид П., Форз Д. Экономические основы общества знания // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Том 1. № 1. С. 29-55.
3. Клейнер Г. Б. Становление общества знаний в России: социально-экономические аспекты // Общественные науки и современность. 2005. № 3. С. 56-69.
4. Клейнер Г. Б. Управление корпоративными предприятиями и экономика знаний // Мир России. 2005. Т. XIV. № 4. С. 30-48.
5. Костюк В. Н. Специфика экономики, основанной на знаниях // Общественные науки и современность. 2004. № 4. С. 134-144.
6. Макаров В. Контуры экономики знаний // Экономист. 2003. N 3.
7. Макаров В. Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. 2003. N 5.
8. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США: пер. с англ. И. И. Дюмулена и др. 1962.
9. Мильнер Б. З. Управление знаниями в современной экономике // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 9. // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/46001.html>
10. Мокир Д. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.
11. Нонака И., Такеучи Х. Компания создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. М.: ЗАО «Олимп - Бизнес», 2003.
12. Поланьи М. Личностное знание: На пути к посткритической философии. М., 1985.
13. Пястолов С. М. Феномен образования в меняющемся обществе // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 1.
14. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе, 1986.
15. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Издательство, 2001 // [http://www.libertarium.ru/libertarium/lib\\_ecorder\\_04](http://www.libertarium.ru/libertarium/lib_ecorder_04)
16. Шелер М. Формы знания и образование. Избранные произведения. – М.: «Гнозис», 1994. // <http://anthropology.rinet.ru/old/library/sheler3.htm>
17. Baumard P. Organisations deconcertees: la gestion strategique de la connaissance, Masson, Paris, 1996.
18. Drucker P. F. The Educational Revolution//Social Change: Sources, Patterns and Consequences, 1973.
19. Lam A. Tacit knowledge, organization learning and societal institutions: an integrated framework. 2000. Vol. 21. № 3, p. 487-513.
20. Nonaka I. Dynamic Theory of Organizational Knowledge Creation // Organization Science, Vol. 5, No. 1, 1994.
21. Porat M. U. The Information Economy, US Department of Commerce, Washington, DC, 1977.
22. Spender J. C. Making Knowledge the Basis of a Dynamic Theory of the Firm // Strategic Management Journal, Vol. 17, Winter, 1996.

**ГАЛАЗОВА М.Ю.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, аспирантка кафедры экономики и предпринимательства, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

## ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются проблемы институционализации кредитных инструментов для микропредприятий в РФ. Для российской экономики формирование микропредприятий носит вынужденный характер, а объемы частного неформального финансирования превышают объемы микрофинансирования через банковский сектор.

**Ключевые слова:** институциональная среда; экономическая безопасность; микропредприятия; кредитные организации

**Коды классификатора JEL:** G32, G35

Глобальные векторы трансформации экономического пространства модифицируют институциональную сферу национальных хозяйств и ее отдельных экономических субъектов, принципиально изменяя не только структурные, но и функциональные характеристики их взаимодействия. В результате стирается грань между

внутренней и внешней средой деятельности хозяйствующего субъекта, принципиально меняется соотношение влияния эндогенных и экзогенных факторов на траекторию развития - как отдельных национальных хозяйств, так и хозяйствующих субъектов.

Изменение характеристик институциональной среды принципиально изменяет и подход к экономической безопасности, которая концептуально должна быть ориентирована не на устранение угроз по факту их возникновения, а на целенаправленное формирование среды безопасности, предупреждающей появление угроз. Более того, гибкость функционирующей системы экономической безопасности предприятия определяется ее адаптивными способностями воспринимать глобальные институциональные изменения и для вновь возникающих хозяйственных субъектов, таких как микропредприятия в сфере малого предпринимательства.

В таких условиях проблема институциональной гармонизации обеспечения экономической безопасности микропредприятий как составного элемента национальной экономической безопасности приобретает первостепенную значимость.

Несмотря на то, что в последнее время издается довольно много работ по экономической безопасности, в большинстве из них исследуются вопросы обеспечения экономической безопасности на макроэкономическом уровне. Основной причиной этого может быть традиционный для анализа экономических отношений акцент на проблемах общегосударственного уровня, обусловленный спецификой плановой экономики. При плановом ведении хозяйства считалось, что экономика существует исключительно на макроуровне, в то время как на микроуровне имеет место только финансово-хозяйственная деятельность. Вследствие этого предприятие, как первичное звено экономики, искусственно выпадало из системы финансово-экономических отношений. «В условиях административно-хозяйственной системы экономические проблемы часто увязывались с народно-хозяйственными отраслями и комплексами, но не с предприятием» [5]. В работах по экономической безопасности отдельных хозяйствующих субъектов отмечается, что экономическая безопасность отдельной организации в определенной мере новое явление в отечественной теории и практике, которое обусловлено переходом на рыночные отношения [4].

Системные характеристики экономической безопасности предполагают рассмотрение экономической безопасности не только в рамках каждого уровня (национального, регионального, предприятия), но и исследование процессов гармонизации институциональной среды, детерминирующей устойчивость и конкурентоспособность экономических субъектов, влияющей на все уровни обеспечения системы национальной экономической безопасности. Так, в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в почти 20% малых предприятий, занимающихся производственной деятельностью, получили от 10 до 20% стоимости своего оборота от деятельности на зарубежных рынках. В странах Западной Европы вовлечены в экспортное производство около 20% всех субъектов малого предпринимательства, в том числе среди микрофирм эта доля составляет 19%, малых предприятий – 32%, а средних – 46% [9].

В последнее время для России одной из актуальнейших проблем является поддержка и развитие малого и среднего бизнеса в качестве стратегической задачи повышения экономической и социальной стабильности в российском обществе. Усиление роли малого бизнеса в экономике зависит от увеличения числа малых организаций и сроков функционирования организаций. С 2002 года развитие малого предпринимательства в Российской Федерации является стабильным, ежегодный прирост организаций составляет в среднем 5% [7]. (рис. 1).

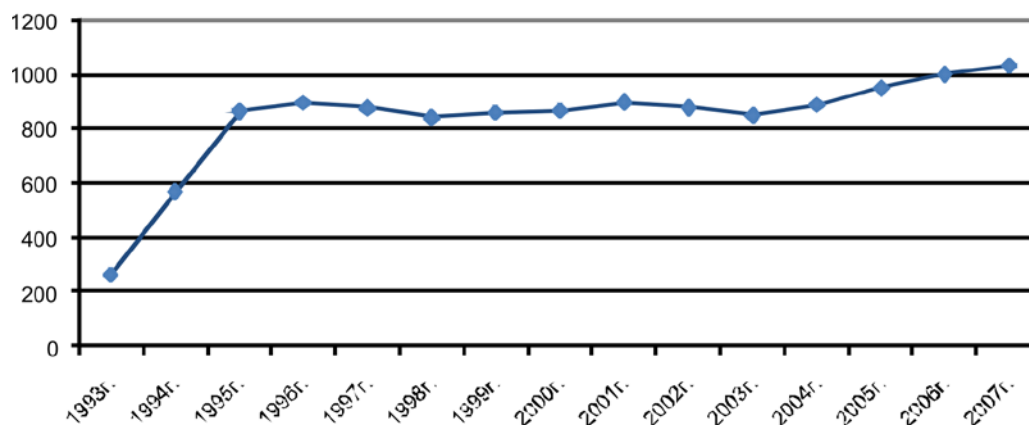


Рис. 1. Динамика числа малых организаций в РФ

Однако этого недостаточно для усиления их роли в экономике, о чем свидетельствуют данные развитых стран, например: в ЕС на 1000 жителей приходится около 30 организаций, а в России - 6 [1]. Для сравнения можно привести показатели развития малого бизнеса в экономике США, где действует 23 миллиона малых компаний, на которых занято более 50% населения. Доля малого бизнеса в настоящее время в РФ составляет менее 17% ВВП, в то время как в развитых странах превышает 50% [7]. Всего в секторе малого предпринимательства трудятся около 20 миллионов человек, а это почти треть занятого в экономике населения страны. Для трети российских предпринимателей начало своего дела является вынужденным шагом, связанным с отсутствием, либо неудовлетворительностью других вариантов экономической деятельности.

Одной из проблем, возникающих при сопоставлении динамики российского малого бизнеса и в зарубежных странах, становится использование разных критериев к отнесению предприятия к данной сфере. Как правило, наиболее общими критериями, на основе которых организации относятся к малому бизнесу, являются: численность персонала; размер уставного капитала; величина активов; объем оборота (прибыли, дохода).

Учитывая положения законодательных актов Российской Федерации, условия налоговых и кредитных организаций, опыт развитых стран в определении критериев отнесения организаций к малым, а также роль малого бизнеса в системе финансовых отношений, в данном исследовании в качестве критериев предлагаются дифференцированные показатели. Для фондоемких видов экономической деятельности (промышленные производства, строительство, транспорт) – в качестве критерия отнесения организации к малой принимается – величина активов; для материалоемких видов экономической деятельности (оптовая, розничная торговля) – годовой объем оборота; для трудоемких видов экономической деятельности (научно-техническая сфера и другие инновационные фирмы) – численность работников.

По последнему показателю рассматриваются микропредприятия с численностью не более 15 чел. Данные предприятия существуют в мире уже более тридцати лет, и в зарубежных странах рассматривают их поддержку в качестве из одного из ключевых компонентов своей стратегии по сокращению бедности [10]. По Евростандарту, микропредприятие – это индивидуальное, семейное или частное предприятие без образования юридического лица с численностью до 9 человек, по американским и японским стандартам – до 4-х человек. Причем, в странах ЕС к микропредприятиям могут быть отнесены 93% всех зарегистрированных фирм. В то же время большинство российских фирм по показателям среднесписочной численности работников (без внешних совместителей) можно отнести к разряду микропредприятий, о чем свидетельствуют данные (рис. 2.) [2].

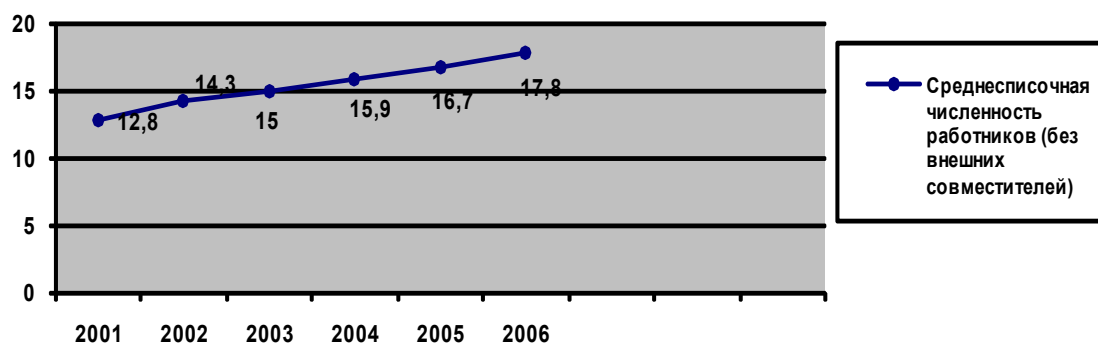


Рис. 2. Среднесписочная численность работников на МП в РФ.

С целью гармонизации институциональных основ функционирования малых предприятий в июле 2007 г. был принят Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [6].

В данной редакции закона о господдержке малого бизнеса включена новая для РФ градация предприятия – микропредприятия (предприятия с численностью не более 15 человек). Однако согласно российскому законодательству, малую организацию нельзя зарегистрировать как какую-либо организационно-правовую форму, поскольку малый бизнес – это скорее статусная категория, так как для его получения организации необходимо постоянно соответствовать критериям, которые содержатся в ФЗ [8]. Если организация в определенный момент перестанет соответствовать указанным критериям, она автоматически лишается статуса «малого», поэтому для российских малых предприятий на первый план в экономической безопасности выдвигается задача поддержания критериев отнесения предприятия к малым с финансовой стабильностью.

Малые организации сталкиваются с проблемами формирования финансовых ресурсов как в период становления, так в период развития и роста. Источниками уставного капитала в зависимости от организационно-правовых форм хозяйствования выступают: паевые взносы, акционерный капитал, долгосрочный кредит, бюджетные средства. Большинство малых организаций, используют организационно-правовые формы либо в виде общества с ограниченной ответственностью, либо в форме закрытого акционерного общества. В обоих случаях предусмотрено ограниченное число участников – инвестиционных вкладов в виде паев или долей. Соответственно немедленно возникает проблема с собственными финансовыми ресурсами для образования основного и оборотного капиталов из-за низкого первоначального капитала. Первые стадии существования малой организации сопровождаются сочетанием наибольшего риска с наименьшей доходностью.

Другим источником пополнения основного капитала может быть долгосрочный кредит. Для малых организаций доступность на финансовый и денежный рынки затруднена, что связано со следующими проблемами: во-первых, процентные ставки по кредитам высокие, а рентабельность капитала у малых организаций низкая; во-вторых, рискованное финансовое положение малой организации; в-третьих, отсутствие кредитной истории у малой организации.

Малые организации имеют относительно высокую капиталоемкость одновременно при относительно низком уровне рентабельности. При проведении исследования установлено, что в большинстве случаев малые организации испытывают недостаток финансовых ресурсов на различных стадиях хозяйственной деятель-

ности. За анализируемый период (табл. 1) [2] объем инвестиций в основной капитал малых организаций в большинстве федеральных округов России увеличился (несколько сократился в 2005 и 2006 годах).

Таблица 1

### Финансовый результат деятельности малых организаций по округам РФ

| Показатели                                                         | Удельный вес показателей по федеральным округам, % |      |      |      |      |      |      |       |
|--------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
|                                                                    | Годы                                               | ЦФО  | СЗФО | ЮФО  | ПрФО | УФО  | СФО  | ДВФО  |
| Сальдированный финансовый результат деятельности малых организаций | 2000                                               | 39,6 | 7,5  | 7,2  | 18,9 | 15   | 10,6 | 1,2   |
|                                                                    | 2001                                               | 38,6 | 10,7 | 23,1 | 4,1  | 10,3 | 9,6  | 3,7   |
|                                                                    | 2002                                               | 45,6 | 13,1 | 9,7  | 13,8 | 6,6  | 9,2  | 2,1   |
|                                                                    | 2003                                               | 47,1 | 14,2 | 10,1 | 12,3 | 7,8  | 9,7  | 3,2   |
|                                                                    | 2004                                               | 48,2 | 14,7 | 10,8 | 13,9 | 9,5  | 10,2 | 3,6   |
|                                                                    | 2005                                               | 53,8 | 6,9  | 2,5  | 4,4  | 14,1 | 19,2 | -0,98 |
|                                                                    | 2006                                               | 64,2 | 11,9 | 4,4  | 7,5  | 5,1  | 5,4  | 1,5   |
|                                                                    | 2007                                               | 65,2 | 11,3 | 4,5  | 7,6  | 5,8  | 5,9  | 1,7   |
| Инвестиции в основной капитал малых организаций                    | 2000                                               | 32,8 | 12,9 | 8,3  | 15,6 | 14,8 | 11,7 | 3,9   |
|                                                                    | 2001                                               | 38,2 | 11,5 | 8,3  | 20,5 | 7,5  | 11,9 | 2,4   |
|                                                                    | 2002                                               | 30,7 | 8,0  | 13,6 | 26,7 | 7,7  | 10,3 | 3,1   |
|                                                                    | 2003                                               | 31,3 | 8,5  | 13,9 | 28,1 | 7,9  | 11,8 | 3,8   |
|                                                                    | 2004                                               | 32,4 | 8,9  | 14,5 | 28,9 | 8,5  | 12,3 | 4,2   |
|                                                                    | 2005                                               | 24,6 | 10,7 | 19,8 | 20,0 | 8,7  | 12,1 | 3,8   |
|                                                                    | 2006                                               | 22,8 | 9,0  | 18,4 | 22,4 | 7,3  | 15,9 | 4,0   |
|                                                                    | 2007                                               | 22,9 | 9,5  | 18,7 | 22,7 | 7,6  | 16,3 | 4,2   |

В современных условиях, характерной особенностью развития малого бизнеса является то, что малые организации ориентированы на текущую прибыль, как правило, на накопление прибыль не направляется. Собственные финансовые возможности для дальнейшего развития имеют далеко не все малые организации. Более того, число убыточных организаций [3] по состоянию на 1.01.07 г. составило 153644 с суммой убытка в 200779 млн. рублей. Удельный вес убыточных малых организаций, в общем, их количестве составил 28,3%, т.е. около трети всех организаций, в том числе обрабатывающие производства – 30,4%, в сельском хозяйстве – 34,8%, в строительстве – 28,7%, на транспорте – 33,8%. Характерно, что за последние годы (с 2000 года по 2007год) удельный вес убыточных малых организаций имеет некоторую тенденцию к сокращению (рис.3) [3].

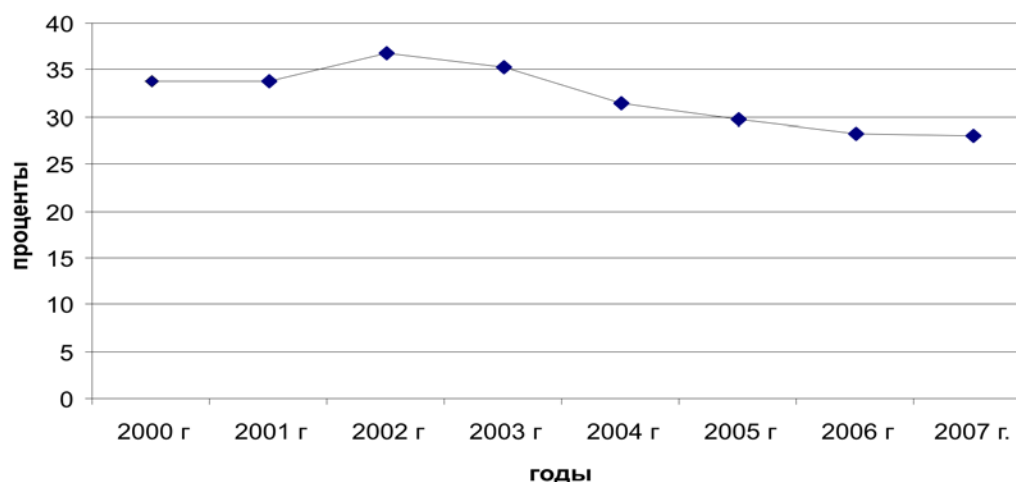


Рис. 3. Удельный вес убыточных малых организаций в РФ.

С учетом этих положений в большинстве малых организаций необходимо уделять значительное внимание формированию прибыли. С позиций кредитных организаций, наиболее существенным фактором, сдерживающим кредитно-инвестиционную активность банковского сектора по отношению к малому бизнесу, является его финансовое состояние, так как более 1/3 малых организаций являются убыточными.

В 2007 г. 60% начинающих предпринимателей планировали привлечь средства банков и иных финансовых организаций. Однако фактически основная часть начинающих предпринимателей (46%) берет деньги займа у родственников. Такие займы выгодно отличаются от банковских: иногда их можно не возвращать, еще чаще они остаются беспроцентными. Огромное число малых компаний начали свой старт на средства друзей



43% . Чаще всего кредит из неформальных источников относительно невелик – от 2 до 50 тыс. руб., что сопоставимо по размеру с микрокредитами. В 2007 г. – свыше 1 миллиона человек предоставили собственные сбережения для развития чужого бизнеса. Средний объем их финансовых вложений в раннее предпринимательство составил 160 тысяч рублей.

Суммарно неформальное инвестирование составило 59,2 млрд. руб. в 2006 г., а к 2007 году объем такого инвестирования вырос в 4 раза и достиг 200 млрд.рублей. Отметим, что в соответствии с Федеральным законом о федеральном бюджете на государственную поддержку малого предпринимательства выделено в 2006 г. 3,0 млрд. руб. и еще 3,8 млрд. руб. – в 2007 г. Из этих данных видно насколько несопоставимы объемы денежных средств разных источников финансирования, и какова роль неформального капитала для предпринимательства в России.

В перспективе для малого бизнеса целесообразна следующая структура привлечения финансовых средств: финансирование из регионального бюджета – 15–20%; собственные средства 40–50%; кредиты – 25–30%, частные инвестиции – 15–20%, иностранные инвестиции – 5–10%. Решить возникающие финансовые проблемы малая организация может только в условиях предлагаемых альтернативных финансовых услуг. Банковскому микрокредитованию приходится в этих условиях конкурировать не столько с микрофинансовыми организациями, сколько соревноваться не только по поводу скорости и формы обеспечения кредита, но и по поводу его цены. Общая потребность малых компаний в банковском финансировании оценивается в 1 трлн. рублей, а потребность в микрозаймах Российский микрофинансовый центр оценивает в 240 млрд.рублей. Особого влияния на финансирование малого бизнеса сейчас не оказывает ни один из рыночных институтов. В среднем данные за последние годы слабо меняются: 6% – банковское кредитование, 5% – кредитные кооперативы.

За 2000–2004 годы общий объем средств федерального бюджета, направляемый на поддержку микрофинансирования, составил всего 60 млн. рублей. Иные структуры, осуществляющие микрокредитование, не поддерживались федеральным бюджетом. Процесс институционализации кредитных инструментов для микрофинансирования начался только в 2005 году. Правительство Российской Федерации совместно с региональными администрациями начали программу поддержки кредитования потребительской кооперации (субсидирование процентных ставок по кредитам) через программу содействия формированию гарантийных фондов. Самый крупный гарантийный фонд сформирован в г. Москве (2 млрд. рублей), гарантийный фонд Санкт-Петербурга (320 млн. рублей). Фонды создаются в Республике Удмуртия, Республике Саха-Якутия, Воронежской области, а также в иных субъектах (около 30).

Таким образом, на основе проведенного анализа функционирования малых организаций в современных условиях выделены проблемы, которые усиливают проблему экономической безопасности микропредприятий: во-первых, возникновение более трети российских микропредприятий является вынужденным шагом, связанным с отсутствием у гражданина других вариантов экономической деятельности; во-вторых, неразвитость реальных финансово-кредитных механизмов для микроинвестирования малых организаций, в основном оно ведется из неформальных источников и превышает объемы микрокредитов, предоставляемых банковским сектором; в-третьих, развитие банковского микрокредитования сталкивается с острой конкуренцией не только иностранных банков, но и частного неформального сектора; в-четвертых, сложности в применении существующих методов анализа финансовой деятельности, отсутствие методики адекватного упрощенного финансового анализа внутренних и внешних воздействий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Данные Росстата РФ.
2. Малое предпринимательство в России: – М.: Росстат РФ, 2005г., 2006г., 2007г. – С. 73–75.
3. Малое предпринимательство в России: – М.: Росстат РФ, 2005г., 2006г., 2007г. – С.85.
4. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность): Учебно-практическое пособие /Под ред. Е.А. Олейникова. М.: Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997.
5. Российское сельское хозяйство и вступление в ВТО: соглашение по сельскому хозяйству /Министерство сельского хозяйства и продовольствия // Вопросы экономики. 2005. № 5.
6. Российская газета - Федеральный выпуск №4427 от 31 июля 2007 г.
7. Совет по конкурентоспособности и предпринимательству при Правительстве Российской Федерации. Доклад Министра экономического развития и торговли РФ Набиуллиной Э.: «О развитии малого предпринимательства и мерах его государственной поддержки», Москва, 26 февраля 2008 г.
8. Федеральный закон РФ от 24 июля 2007 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
9. Шаститко А. Е. Анализ эффективности организационной и институциональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства // Промышленная политика в Российской Федерации. 2006. № 7. С. 28.
10. Эмми Симмонс, Поддержка микропредприятий в американской политике развития // Экономические перспективы, Февраль 2004 г.

ВЗАИМОСВЯЗЬ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО  
РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматривается проблема противостояния институционального и технологического развития экономики. Институциональные изменения рассматриваются сквозь призму дихотомии Веблена. Анализируются взгляды представителей теории «большого толчка», эволюционной экономики и неинституционалистов на процесс создания нового научного и технологического знания, введения технологических инноваций и эволюцию институтов.

*Ключевые слова:* институциональная структура; технологическая структура; институциональные изменения; технологические изменения; технологические инновации; дихотомия Веблена-Эйрса

*Коды классификатора JEL:* O1, O10, O3, O30

На социально-экономическое развитие каждого конкретного общества значительное влияние оказывают особенности его институциональной структуры. Не менее важным фактором, который также определяет вектор социально-экономического развития страны, является состояние и развитие технологической базы производства.

Технологическое развитие экономики и ее институциональная структура находятся в тесной взаимосвязи. В экономических исследованиях за рубежом уже давно реализуется взаимозависимость институционального и технологического развития. А за последние 10-15 лет наблюдается всплеск исследовательского интереса к данной проблеме. Изучение закономерностей распространения нововведений и проблем технологического прогресса рассматривается в работах Дж. Б. Кларка [9], Дж. Мартино [10], Дж. Мокира [13, 31], Э. Мэнсфилда [11], Р. Нельсона [35, 36], Б. Санто [19], Д. Сахала [20] и других экономистов. Теория институциональных изменений широко изложена в работах Д. Норта [14, 16, 37]. Связь технологических сдвигов с институциональными изменениями в хозяйственной системе можно найти в работах Дж. Висмана [43], Дж. Доси [8, 28], Н. Розенберга [38], К.Е. Эйрса [28].

В СССР на протяжении длительного периода времени технологические изменения и экономическая теория при исследовании проблем народного хозяйства находились на разных полюсах. Технологии были предметом исследования технических наук и рассматривались, в основном, в эмпирическом аспекте. И лишь с появлением работ С.Ю. Глазьева [5, 6] и Ю.В. Яковца [23] возник новый подход в исследовании теории и методологии эволюции технологической структуры экономики в нашей стране.

Тем не менее, проблема противостояния технологического и институционального развития уходит корнями глубоко в институциональную теорию. Научные исследования в данном направлении начались еще в XIX в. с работ Торстейна Веблена [1, 2]. В исследованиях Т. Веблена технология становится фундаментальной социальной переменной, воздействующей на общественное благосостояние посредством изменения привычек мышления, а также стандартов поведения в обществе. Технологические изменения, по Веблену, являются причиной институциональных изменений. Однако темпы изменений технологий и правил и механизмов инфорсменты, т.е. институтов, зачастую различны. Асинхронность темпов их изменений приводит к противоречиям между организационными формами и институтами. Несоответствие темпов изменений инертных институтов и более динамичных технологий в эпоху промышленной революции стало известно в экономической науке как «дихотомия индустрии и бизнеса».

В работах последователей Веблена концепция вебленовской дихотомии претерпела значительные изменения. Противопоставление «индустрии» и «бизнеса» было воспринято как контраст между институтами и технологией. В настоящее время в экономической теории дихотомия Веблена часто представляется как дихотомия Веблена-Эйрса. Таким образом подчеркивается вклад Кларенса Е. Эйрса в разработку данной концепции.

Согласно К. Эйрсу, существует две основные силы, определяющие эволюционные процессы в обществе: одна – прогрессивная, динамичная, приводящая к совокупным изменениям; другая – регрессивная, статичная, противодействующая изменениям [25]. Прогрессивной силой является технология. Сопротивление технологическим изменениям оказывают церемониальные институты, которые являются неотъемлемой частью социальной стратификации, общественных соглашений и нравов и находятся под тщательной защитой идеологии. Дихотомия между технологиями и церемониями составила ядро теоретической проблематики американского институционализма [43].

По Эйрсу, технология – динамический элемент изменений – оказывает воздействие на институты через определенный временной лаг. При этом технология не сводится только лишь к использованию орудий труда или человеческих навыков и умений, а является неразделимой комбинацией этих двух составляющих, позволяющей воплощать современные идеи человечества. Технология также обладает собственным набором институциональных взаимоотношений и структур.

После работ Т. Веблена и К. Эйрса появилось множество исследований, посвященных проблеме взаимосвязи технологического и институционального развития. Известным итальянским экономистом, чье имя тесно



связано с теорией технологических и институциональных изменений, является Джованни Доси. В своих исследованиях он продолжает традицию Веблена-Эйрса, используя разработанный учеными категориальный аппарат и разделяя большую часть их критических и методологических позиций. Однако Дж. Доси расширяет область теоретического анализа.

Технологические инновации он рассматривает как нелинейный и самоусиливающийся процесс, для которого характерна динамическая возрастающая отдача с течением времени. Технологические инновации формируются под воздействием конкретных технологических парадигм и следуют специфическим технологическим траекториям. На формирование таких траекторий оказывают воздействие как первоначальные условия, среди которых Доси выделяет экономические и институциональные факторы, влияющие на выбор потенциальной парадигмы, так и различные, кажущиеся «случайными», события [8, С.23].

Институты, по мнению Дж. Доси, несут в себе историю и имеют свойство сохраняться даже тогда, когда изменяются или исчезают условия, оправдывавшие их существование. В этом проявляется свойство институциональной инерции. Взаимодополняемость среди различных институтов формирует социально-экономическую структуру конкретной страны, тем самым усиливая зависимость от предшествующей траектории развития. Кроме того, фактически институты определяют условия существования, социализацию и обучение экономических агентов и их взаимодействие, а также изменение этих условий с течением времени. Таким образом, институциональная структура и экономическая политика оказываются чрезвычайно важными в процессах технологического обучения и экономической координации и изменений, а также при создании и использовании информации и знаний.

Еще в ранних работах Р. Нельсона [36] и К. Эрроу [3] информация во многих отношениях рассматривается как общественное благо, т.к. информации в чистом виде присущи такие свойства общественных благ, как:

- несоперничество в потреблении (использование информации одним владеющим ею лицом не препятствует ее использованию другим лицом);

- неисключаемость (в случае незащищенности информации такими институциональными ограничениями, как, например, патенты, лицензии и другие ограничения в использовании, включая затруднения в оценке того, что означает конкретный информационный массив).

Более того, информация влечет за собой большие издержки при ее генерировании, но в дальнейшем может использоваться многократно без ухудшения качества. Таким образом, издержки воспроизводства информации, как правило, равны нулю [27]. Также существует возрастающая отдача от использования информации: чем больше мы используем информацию, тем более простым и автоматизированным будет данный процесс, тем выше возможность самообразования и самообучения на данном этапе и тем более эффективным будет процесс использования информации, поступающей в дальнейшем.

Все процессы создания нового научного и технологического знания, также, как и процессы использования уже имеющихся технологий и их адаптации, требуют участия множества взаимодополняющих и взаимосвязанных субъектов, включая, наряду с бизнес-организациями, и государственные образовательные центры, научно-исследовательские институты, технические общества, профсоюзы и др. В фундаментальном смысле институты и политика, имеющие дело с технологическим обучением, должны тесно взаимодействовать со всей национальной инновационной и производственной системой.

Если рассматривать инновационные процессы в развитых и развивающихся странах, то на практике выявляются различия. Технологии, которые являются новыми в «догоняющих» странах, обычно хорошо известны в странах передовых. И большинство требуемых развивающимся странам инноваций – это инновации в институциональной и организационной структуре. Таким образом, динамика индустриализации зависит, в основном, от структурных преобразований, целью которых является повышение роли тех отраслей экономики, в которых происходит создание технологических инноваций.

Институты также можно рассматривать как социальные технологии, создающие экстерналии и приводящие к соответствию или несоответствию образцов инновационной активности, деятельности соответствующих стимулирующих структур, процессов инвестирования, склонности к сбережению, обучения персонала [34]. С другой стороны, институты, регулирующие данные процессы, должны также устанавливать правила взаимодействия между агентами, формируя их убеждения, правила доступа к информации, поведенческие модели.

В исследованиях, посвященных инновационным процессам, подчеркивается разнообразие источников и возможностей обучения и взаимодополняемость между ними [28, 30, 32]. В каждой эпохе возникают технологии, области применения которых настолько широки и роль которых настолько критична, что модели технологических изменений в каждой стране зависят в большей степени от национального потенциала в области освоения производства и нововведений в таких критических областях знаний (например, в прошлом к таким областям относились инженерия, энергетика, в настоящее время это - информационные технологии). Кроме того, связи в производственной деятельности зачастую представляют собой структурированную иерархию, в которой наиболее динамичные технологические парадигмы играют фундаментальную роль и выступают в качестве источников технологических навыков, позволяют добиваться вариативности в процессах решения проблем и совершенствования продукции.

Таким образом, сложившееся технологическое «ядро» формирует абсолютные преимущества (либо недостатки) каждой страны, а также подразумевает построение базовой инфраструктуры и сетей, приспособленных для широкого спектра деятельности (как, например, электрические сети, система дорог, телекоммуникационные информационные сети). Исторические факты свидетельствуют о том, что технологический динамизм в перенимающих странах едва ли возможен без прогрессивного построения производственного сектора с использованием собственных разработок для формирования подобного технологического «ядра».

По мнению А. Гершенкрона, процесс индустриализации может быть успешным только тогда, когда движение индустриализации будет происходить по нескольким направлениям одновременно, во многих сферах экономической активности [4]. Отчасти это является результатом существования и действия взаимодополняющих отраслей. Например, железные дороги не были бы построены без открытия в то же время месторождений угля. При этом технологические изменения будут тем быстрее, чем более новой и менее регулируемой является отрасль их внедрения. Так, во времена промышленной революции в Англии хлопчатобумажное производство было новой отраслью; оно в меньшей степени, чем другие отрасли, регулировалось законодательством, цеховыми правилами и традиционной практикой, которые препятствовали технологическим изменениям, в отличие от шерстяного и льняного производства, где развитие этих отраслей сдерживалось традицией и регулированием [7, с. 218–221].

Если рассматривать экономическую историю Европы в середине девятнадцатого столетия, возникает впечатление, что только при условии достижения в процессе индустриального развития достаточно высокого уровня напряжения и противоречий между доиндустриальными условиями и выгодами, ожидаемыми от индустриализации, процессы развития становятся достаточно сильными, чтобы преодолеть существующие препятствия и высвободить силы и ресурсы, необходимые для проведения соответствующей промышленной политики [4].

Подобные взгляды можно найти и у родоначальника теории «большого толчка» П. Розенштейна-Родана [39], а также в работах других представителей данного направления [33]. Важной особенностью, на которой базируются модели «большого толчка» является диффузия экстерналий, когда взаимодействие эффектов происходит через систему различных переменных, таких как совокупный спрос, спрос промышленности на ресурсы, издержки поиска ресурсов. Данные составляющие в сочетании с соответствующими видами экономической политики могут и должны помогать (как показывает исторический опыт) «отходу» от прошлых траекторий и переходу к новейшим траекториям развития. Так было в прошлом, и, несмотря на так называемые «тенденции глобализации», нет оснований утверждать, что что-либо радикально изменится в будущем [27].

Проблемы технологического развития обсуждали в своих работах и экономисты-представители неoinституционального направления экономической теории. Самыми яркими из них являются Д. Норт [14, 15, 37], Н. Розенберг [18, 38] и Д. Броумли [26]. Их эмпирико-исторический подход в исследованиях демонстрирует близость с методологией, традиционно применяемой в институциональном направлении. Общим также является отказ от применения математических методов исследования, что традиционно характеризует неоклассическую экономическую теорию, а также поиск основ анализа в институциональных и исторических наблюдениях. Тем не менее, неoinституциональное понимание технологического развития отличается от институционального.

Согласно теории институциональных изменений Д. Норта [14] и Д. Броумли [26], причинами институциональных изменений выступают изменения потребительских предпочтений, технологические изменения, а также изменения во властных отношениях между всеми участниками данного процесса (власть в данном случае рассматривается как «правила принятия правил»).

Переменные в данной модели очень тесно связаны. По этой причине выявить четкое направление причинно-следственных взаимосвязей достаточно сложно. При этом не следует забывать, что в зависимости от степени асинхронности изменений в переменных мы можем делать выводы только об устойчивости и темпах изменений того или иного экономического порядка. Возможна ситуация, когда развитие институтов обгоняет темпы формирования новой технотрактуры. В таком случае процесс институциональных изменений будет важным фактором заимствования, адаптации и усовершенствования научных исследований и разработок для нужд национального хозяйства.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы. Технологическое развитие экономики и ее институциональная структура находятся в тесной взаимосвязи. Однако темпы изменений технологий и правил и механизмов инфорсента, т.е. институтов, могут быть различными. Асинхронность темпов их изменений приводит к противоречиям между организационными формами и институтами. Технологические инновации – нелинейный и самоусиливающийся процесс, для которого характерна динамическая возрастающая отдача с течением времени. При изменениях в институциональной структуре возникает явление институциональной инерции. Поэтому процессы создания нового научного и технологического знания, также как и процессы использования уже имеющихся технологий и их адаптации, требуют координированного участия множества взаимодополняющих и взаимосвязанных субъектов, а также проведения соответствующей экономической политики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. М.: Дело, 2007.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984.
3. Вольчик В. В. Эволюция институтов постиндустриальной экономики в контексте дихотомии Веблена // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008, Т. 6, № 2.
4. Гершенкрон А. Экономическая отсталость в исторической перспективе // Истоки. Вып. 5: Экономика в контексте истории и культуры / Под ред. Я.И. Кузьмина (гл. ред.), В.С. Автономова (зам. гл. ред.), О.И. Аналина и др. М.: ГУ-ВШЭ, 2004. С. 420–448.
5. Глазьев С. Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: ВлаДар, 1993.
6. Глазьев С. Ю. Экономическая теория технического развития / С.Ю. Глазьев. – М.: Наука, 1990.

7. Камерон Р. Краткая экономическая история мира. От палеолита до наших дней. – М.: РОССПЭН, 2001.
8. Кастальди К., Доси Дж. Тиски истории и возможности для новизны: некоторые результаты и открытые вопросы, связанные с зависимостью от предшествующей траектории развития в экономических процессах // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2005, Т.3, №2.
9. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М. Л., 1934.
10. Мартино Дж. Технологическое прогнозирование. М.: Прогресс, 1977.
11. Мэнсфилд Э. Экономика научно-технического прогресса. М.: Прогресс, 1970.
12. Мокир Дж. Меркантилизм, просвещение и промышленная революция // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 1.
13. Мокир Дж. Общество знания: теоретические и исторические основы // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2004. Т. 2. № 1.
14. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997.
15. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // Тезис. Т. 1. Вып. 2. М., 1993.
16. Норт Д. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень Клуба экономистов. Минск: Прописи, 2000. Вып. 4.
17. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ // Эволюционная экономика и «мейн-стрим». М.: Наука, 2000. С. 31-54.
18. Розенберг Н., Бирдцел-мл. Л.Е. Как Запад стал богатым. Экономические преобразования индустриального мира. Новосибирск, 1995.
19. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: Пер. с венг. М.: Прогресс, 1990.
20. Сахал Д. Технический прогресс: концепции, модели, оценки / Пер. с англ., под ред. А. А. Рывкина. М.: Финансы и статистика, 1985.
21. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. 2000. № 1.
22. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории: Пер. с англ. М.: Дело, 2003.
23. Яковец Ю.В. Закономерности научно-технического прогресса и их планомерное использование. М.: Экономика, 1984.
24. Arrow K. Economic Welfare and the Allocation of Resources for Innovation // Nelson R.R. (ed.). The Rate and Direction of Inventive Activity. Princeton: Princeton University Press, 1962.
25. Ayres, C. E. The Theory of Economic Progress. New York: Shocken Books, 1962.
26. Bromley, D. W. Economic Interest and Institutions. New York, N.Y.: Basil Blackwell Inc., 1989.
27. Cimoli M., Dosi G., Nelson R., Stiglitz J. Institutions and Policies Shaping Industrial Development: An Introductory Note // Laboratory of Economics and Management (LAM). Working Paper Series, 2006/02. <http://www.lem.sssup.it/wplem.html>.
28. Cimoli M, Dosi G. Technological Paradigms, Patterns of Learning and Development: An Introductory Roadmap // Journal of Evolutionary Economics. 1995. V. 5. № 3, pp. 243-68.
29. David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review, Vol. 75, No. 2, pp. 332-337.
30. Dosi G. Sources, procedures and microeconomic effects of innovation // Journal of Economic Literature. 1988. V. 26. № 3, pp. 1120-1171.
31. Mokyr J. The lever of Riches: Technological Creativity and Economic Progress. New York: Oxford University Press, 1990.
32. Mowery D.C., R.R. Nelson. Sources of Industrial Leadership: Studies of Seven Industries. Cambridge University Press. Cambridge, 1999.
33. Murphy K. M., A. Shleifer, R. W. Vishny. Industrialization and the Big Push // Journal of Political Economy. 1989. V. 97. № 5, pp. 1003-1026.
34. Nelson R.R., B. Sampat. Making sense of institutions as a factor shaping economic performance // Journal of Economic Behavior & Organization. 2001. V. 44. № 1, pp. 31-54.
35. Nelson R.R. The Rate and Direction of Inventive Activity. Princeton: Princeton University Press, 1962.
36. Nelson R.R. The Simple Economics of Basic Scientific Research // The Journal of Political Economy. 1959. V. 67. № 3.
37. North, Douglass C. Structure and Change in Economic History. New York: W.W. Norton, 1981.
38. Rosenberg, Nathan. Inside the Black Box: Technology and Economics. New York: Cambridge University Press, 1982.
39. Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialization of Eastern and Southeastern Europe // Economic Journal. 1943. V. 53, pp. 202-211.
40. Spengler, J. J. Veblen on Population and Resources // Social Science Quarterly. 1972. V. 52. № 4. pp. 861-878.
41. Stabile, D. R. Veblen and the Political Economy of Technocracy: The Herald of Technological Revolution Developed and Ideology of 'Scientific' Collectivism // American Journal of Economics and Sociology. 1987. V. 46. № 1, pp. 35-48.
42. Waller, W. The Concept of Habit in Economic Analysis // Journal of Economic Issues. 1988. V. 22. № 1, pp. 113-126.
43. Wisman, Jon D., Smith, James F. American Institutionalism on Technological Change // Journal of Economic Issues. 1999. V. 33. № 4, pp. 887-902.

## ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Нынешнее состояние отечественной экономики не позволяет говорить о наличии единого рыночного пространства. Об этом в частности, свидетельствует низкая интенсивность товарообмена и неразвитость рыночного оборота факторов производства.

*Ключевые слова:* инфраструктура; национальный рынок; экспортная экспансия; интенсивность межрегионального товарооборота; финансовые ресурсы; реальный сектор экономики

*Коды классификатора JEL:* L11, H54

На современном этапе общественной трансформации экономика России представляет собой совокупность отдельных, слабо связанных рынков, существенно различающихся по уровню развития материальных предпосылок и организационно-правовой инфраструктуры, эффективности конкурентных отношений.

Из всего комплекса проблем формирования в современной России эффективной рыночной инфраструктуры ключевыми, на наш взгляд, являются:

- формирование единого рыночного пространства страны;
- взаимосвязи товарных рынков с денежными и финансовыми рынками;
- становление государственного рынка как органической части системы рынков смешанной экономики.

Вместе с крахом огосударствленной системы были демонтированы основные механизмы, обеспечивавшие в ее рамках решение задач, связанных с сохранением общего экономического пространства страны. Предполагалось, что в новых условиях основы для решения такого рода задач создает формирование единого рыночного пространства, объединяющего взаимосвязанные разномасштабные рынки в единый национальный рынок [3, с. 162].

Активизация внешнеторгового оборота, обусловленная либерализацией внешнеэкономических связей, оказала неоднозначное влияние на процесс становления рыночной системы в России.

С одной стороны, большая открытость экономики позволила сделать важный шаг на пути включения страны в мировое рыночное пространство. Расширились возможности для экспортной экспансии, которая способствовала формированию устойчивого положительного сальдо платежного баланса страны. Рост валютных поступлений стал одним из общественных факторов, обусловивших укрепление рубля сначала на внутреннем, а затем и на мировом рынке. Расширение импорта позволило в короткие сроки решить проблему товарного наполнения отечественного потребительского рынка, содействовало его демонополизации.

В то же время стремительное открытие экономики имело и негативные последствия для формирования единого рыночного пространства страны.

Либерализация внешнеэкономических связей на фоне высокой мировой конъюнктуры и сохранение разрыва внутренних и внешних цен на основные виды стратегического сырья поставили в привилегированное положение отрасли и регионы, специализирующиеся на добыче и первичной переработке топливно-энергетических и иных сырьевых ресурсов. В то же время для большинства остальных регионов те же самые процессы дали толчок инфляции издержек и, в частности, росту транспортных расходов. Это вело к сужению внутреннего платежеспособного спроса, снижению интенсивности межрегионального товарооборота и служило дополнительным фактором ослабления единства экономического пространства страны.

Косвенным подтверждением этого стало, в частности, увеличение числа субъектов Федерации, которые ориентированы в основном на продажу продукции внутри региона [1, с. 34].

Таким образом, активизация экспорта, обеспечившая более благоприятные условия адаптации для отдельных секторов экономики и территорий страны, в целом не стала катализатором накоплений для преодоления спада производства и создания предпосылок экономического роста. Это было связано, прежде всего, с отсутствием эффективного механизма перераспределения валютных доходов.

В условиях несформированного рынка капитала, способного эффективно распределять инвестиционные ресурсы, сохранение активного регулирующего воздействия со стороны государственного сектора имело особое значение. За ним оставалось как минимум решение двух взаимосвязанных задач: обеспечить эффективный контроль за стратегическим экспортом и возвратом валютной выручки и направить валютные ресурсы на поддержку тех секторов производства, продукция которых не только имеет реальные конкурентные преимущества на внешнем рынке, но и предполагает формирование так называемых целостных воспроизводственных контуров на внутреннем рынке. Их развитие, в свою очередь, является важной предпосылкой укрепления единого рыночного пространства и преодоления тенденций к обособлению экономического оборота.

Что касается импорта, то его значительное расширение в 2006-2007 гг. также оказало не только положительное, но и существенное отрицательное влияние на формирование единого рыночного пространства страны. Это проявилось, в первую очередь, в резком ухудшении экономической ситуации в тех его сегментах, которые связаны с производством и сбытом продукции сельского хозяйства, пищевой, и особенно, легкой промышленности, в производстве сложной бытовой техники и аппаратуры и др. Здесь наблюдались наиболее

значительные темпы спада производства и резкое снижение платежеспособности предприятий, что ухудшило общую финансовую ситуацию в регионах соответствующей специализации. Следствием этого стало усиление тенденций к замыканию локальных рынков как способу защиты внутреннего товаропроизводителя.

Проблема пространственной организации рыночной системы выходит за рамки проблем организации товарного рынка как такового. Формирование единого рыночного пространства предполагает сбалансированность товарных, денежных и финансовых потоков, обеспечение финансовыми ресурсами всех основных воспроизводственных контуров. Рассогласованность в территориальном распределении товарных и финансовых ресурсов стала тормозом нормального функционирования рыночной экономики. В этих условиях децентрализация бюджетных полномочий возможна только при компенсирующем замещении бюджетных механизмов механизмами финансовых рынков.

Между тем для нынешнего этапа характерны крайняя неравномерность в развитии финансового сектора страны и несбалансированность в развитии товарных и финансовых рынков. Так, наблюдается значительная межрегиональная дифференциация по уровню насыщенности кредитными вложениями.

В то же время почти в половине (в 39) субъектов Федерации показатель кредитных вложений на душу населения более чем вдвое ниже среднероссийского уровня [2]. По расчетам автора, наблюдается относительная недостаточность обеспеченности товарооборота кредитными вложениями, хотя уровень развития реального сектора здесь довольно высок и обладает значительным потенциалом для расширения предложения финансовых ресурсов. Состояние рынка кредитных ресурсов характеризуется крайней нестабильностью, чрезвычайно высоким уровнем рисков, обусловленным, прежде всего, снижением платежеспособности конечных заемщиков-предприятий. Это, в свою очередь, влечет за собой сокращение сроков кредитования и повышение процентной ставки. Эластичность банковского сегмента рынка по отношению к структурным преобразованиям реального сектора экономики все еще крайне низка. Превалирование краткосрочных кредитных ресурсов над долгосрочными приводит к сохраняющейся неустойчивости банковской системы, вследствие чего усиливается нестабильность реального сектора экономики [4, с. 238].

В целях преодоления негативной практики оттягивания финансовых ресурсов из реального сектора экономики основные изменения должны быть направлены на сокращение масштабов и снижение издержек государственных заимствований. Для этого необходим комплекс мер по увеличению доходной базы бюджета, повышению собираемости налогов и отмены необоснованных льгот по их уплате.

Особую значимость приобретают вопросы страхового и материального обеспечения высоких кредитных и инвестиционных рисков вложений в производство. Важным шагом в этом направлении может стать законодательное оформление института государственных гарантий с четкой регламентацией источников их финансирования, процедуры их предоставления, включая контроль над их целевым использованием.

Таким образом, из всего комплекса проблем формирования в современной России эффективной системы рынков, ключевыми являются: формирование единого инфраструктурно-рыночного пространства страны; взаимосвязь товарных рынков с денежными и финансовыми рынками; становление государственного рынка как органической части системы рынков смешанной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гасанов М.А. Стратегия формирования и приоритеты развития инфраструктуры в региональном хозяйственном комплексе, –М., 2008.
2. Информация о социально-экономическом положении России. Госкомстат 2007. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)
3. Кузнецова А.И. Инфраструктура. Вопросы теории, методологии и прикладные аспекты современного инфраструктурного обустройства. Геоэкономический подход, Едиториал УРСС, 2006 г.
4. Русскова Е.Г. Инфраструктура рыночной экономики: методология системного исследования, Волгоград: Волгоградское научное издательство. 2006г.

**ЦАКУЛОВА О.С.**

Северо -Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова,  
кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и аудита,  
362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматриваются многоструктурная сложность и полифункциональность человеческого капитала в современном обществе и экономике, позволяющие рассматривать его как определенный институт, который направляет, развивает и поощряет человеческую деятельность, выступая активной движущей силой, приводящей к постиндустриальной модернизации общества и его экономики.

*Ключевые слова:* человеческий капитал; производство; инвестиции

*Коды классификатора JEL:* J24, O15

Развитие современной экономики имеет в основе своей динамики научно-технический прогресс и является техногенной организацией особого типа, для которой характерно быстрое изменение техники и технологий благодаря систематическому применению в производстве научных знаний.

Получающий все большее распространение по всему миру, этот тип экономики обеспечил применение в производстве самой современной техники, внедрение информационных технологий, рост производительных сил, неузнаваемо изменил способы производства и предоставил такие возможности организации общественного производства, которые изменили всю мировую экономику. Появилась вполне реальная преобразующая сила общественного производства, которая стала сравнима по мощи с природными процессами.

Постиндустриальному производству органически присущи целесообразная деятельность, ее продолжение в будущее, согласованность средств и целей, ожидание непосредственных и более отдаленных результатов его активности.

Ранее теория индустриального общества сводила социально-экономический прогресс к переходу от отсталого, аграрного традиционного общества, в котором господствовало натуральное хозяйство и преимущественно ручной труд, к передовому, промышленно развитому индустриальному обществу, с массовым рыночным производством и буржуазно-демократическим строем.

В основе этого перехода лежит научно-техническая революция, которая привела к последовательности технических нововведений в производстве и управлении, что, в свою очередь, вызвало радикальные изменения всей общественной структуры, от форм поведения и социального общения до рационализации мышления людей в целом. В индустриальном обществе заметно возросла роль интеллектуальной составляющей в производительных силах общества, которая получила востребованность в конкурентном развитии предприятий и возможность своего практического воплощения в принципиально новых средствах производства.

В индустриальной экономике технический аппарат производства функционирует не как простая сумма экономических инструментов, но скорее как система, которая однозначно определяет роль человека в производственном аппарате, а также его действия по его обслуживанию и развитию этого аппарата. Механизированное и стандартизированное производство, требования его функционирования накладывают соответствующие экономические ограничения на труд, досуг, материальную и интеллектуальную культуру. В силу специфичности того способа, каким индустриальное общество организует свою технологическую базу, оно становится со временем ограниченным в использовании потенциала человека. Индустриальная экономика имеет тенденцию к ограничению по причине несоответствия между общественно необходимым трудом и изменяющимися индивидуальными потребностями и ожиданиями. Это способствует обострению противоречий: между частным и общественным существованием, индивидуальными и общественными потребностями; возможностями научно-технического прогресса и его реальным воплощением в производстве.

Человеческие потребности, удовлетворяемые при помощи науки, становятся движущей силой, непрерывно революционизирующей производство. В этой связи человек постоянно стимулирует прогресс науки, выдвигая перед ней все новые требования и задачи и обеспечивая ее развитие финансами и благоприятными институциональными условиями.

С другой стороны, производство и его перестройка приводят к изменению образа жизни общества, всей системы ценностей. Теория индустриального общества оказала огромное влияние на формирование теории массового общества, став, по сути, ее социально-экономическим обоснованием.

С 70-х годов ведущей доктриной технологического детерминизма становится концепция постиндустриального общества.

Основной характеристикой постиндустриального производства является то, что информация и знания становятся более важной составляющей, чем материально-вещественные факторы, а массовое, стандартизированное производство заменяется новой системой индивидуального производства, в основе которой лежит не ручной, а умственный труд, базирующийся на информатике и новейших технологиях. Конечным продуктом такого производства являются не массовые стандартизированные товары, а индивидуальные продукты потребления и услуги.

Таким образом, при переходе от индустриальной экономики к постиндустриальному типу производства значительно возрастает роль интеллектуальной составляющей. Следует отметить, что в структуре производительных сил индустриального общества центральное место занимает человек, но не сам по себе, а благодаря своему труду, своему вкладу в производство, в первую очередь материальных ценностей. В развитых странах на долю малоквалифицированного труда приходится 10—15%, а характер современных производств, их эффективность, конкурентоспособность определяются высокими технологиями, оптимальными автоматизированными схемами управления, интеллектом и творческими способностями как в целом трудового коллектива, так и отдельных его членов.

Недостаточное использование человеческого потенциала в условиях индустриального способа производства приводит к относительно низкой социально-экономической эффективности по сравнению с возможностями постиндустриальной экономики. Исходя из этого резервы человеческого фактора в индустриальном производстве следует рассматривать как главные возможности постиндустриальной модернизации экономики.

В последнее время научные исследования активно сосредоточиваются на проблемах инвестиций в человеческий капитал. На первый план выдвигается изучение возможностей повышения экономической отдачи человеческого, личностного потенциала. В экономической литературе рассматриваются как родственные понятия «человеческий фактор», «человеческий потенциал» и «человеческий капитал», который стал наиболее употребляемым.

Под человеческим капиталом в целом понимается накопленный запас здоровья, знаний, способностей, культуры, опыта, целесообразно используемых для производительной деятельности по созданию продукции и услуг, что увеличивает доходы человека, предприятия, общества.

Как видно, составляющие понятия человеческого капитала включают экономические и социальные категории, что также относится и к составляющим постиндустриального общества. В теории постиндустриализма, в отличие от теории индустриального производства, расходы на человеческий капитал не считаются безвозвратными затратами, вычетами из экономических ресурсов, которые следует снижать и экономить. Напротив, считается, что это в высшей степени эффективные вложения в экономическое развитие.

Многоструктурная сложность и полифункциональность человеческого капитала в современном обществе и экономике позволяют нам рассматривать его как определенный институт, который направляет, развивает и поощряет человеческую деятельность, выступая активной движущей силой, приводящей к постиндустриальной модернизации общества и его экономики.

Для определения институциональных условий функционирования человеческого капитала следует выделить его сущностные характеристики.

Во-первых, человеческий капитал формируется каждым конкретным человеком и неотделим от человеческой личности с ее возможностями и потребностями. Если продукты умственного и физического труда человека, получаемые в результате его деятельности могут обособляться и отчуждаться, то способности к их созданию, а также здоровье, знания, способности, опыт не отчуждаемы и принадлежат каждому конкретному индивидууму. В этой связи определенное значение должно придаваться институциональным условиям развития человеческой личности.

Во-вторых, человеческий капитал, включающий здоровье, образование, знания, способности и опыт, имеет свойство накапливаться и выступать как определенная ценность (или потенциал), требующая сохранения и воспроизводства. Из этого следует необходимость создания условий для обеспечения воспроизводства (желательно расширенного) человеческого капитала.

В-третьих, формирование индивидуального человеческого капитала занимает достаточно большой период жизни и требует значительных материальных затрат как от самого индивидуума, так и от организаций, предприятий, государства и общества в целом. Эффект от отдачи человеческого капитала также зависит как от личной активности и способностей к саморазвитию каждого конкретного человека, так и институциональных условий общества в целом. В этой связи институциональные условия использования человеческого капитала и уровня его отдачи должны способствовать раскрытию индивидуальных возможностей, предпочтений и ценностей человека, его ответственности, повышению общего мировоззрения и культуры.

В-четвертых, экономический потенциал современного общества во многом определяется совокупностью индивидуальных человеческих капиталов. Их рациональное соединение и применение напрямую влияет на воспроизводственный процесс и определяет эффективность всей экономики, что предполагает наличие определенных институциональных условий соединения в едином воспроизводственном процессе индивидуальных человеческих капиталов.

В-пятых, при переходе к постиндустриальному производству в любой отрасли экономической деятельности человеческий капитал, его объем, качество и формы использования выступают главным фактором экономического роста, конкурентоспособности и эффективности производства. Подобное положение требует создания всемерных условий развития и использования человеческого капитала в экономике.

Основными стадиями формирования человеческого капитала считаются последовательные фазы жизненного цикла: создание семьи и рождение ребенка, содержание и воспитание детей в дошкольном возрасте, общее образование и содержание детей, профессиональное первичное, среднее и высшее образование, накопление производственного опыта и знаний.

Человеческий капитал включает в себя следующие основные группы составляющих его элементов:

- капитал здоровья;
- трудовой капитал;
- интеллектуальный капитал;
- организационно-предпринимательский капитал;
- культурно-нравственный капитал.

Далее рассмотрим основные виды и содержание институциональных условий по видам человеческого капитала при формировании постиндустриальной экономики.

Институциональные условия развития капитала здоровья. Подобные условия должны быть направлены на сохранение здоровья человека, что предполагает развитие системы, совершенствование диагностики, профилактики и лечения. Это способствует снижению числа заболеваний и сокращению их продолжительности, повышению работоспособности и увеличению периода активной трудовой деятельности человека. Важным показателем здоровья является средняя продолжительность жизни нации, которая в развитых странах превышает 80 лет, а в России у мужчин — 58,8 лет, у женщин — 74 года.

Институциональные условия развития капитала здоровья должны привести к пониманию здоровья человека в производственном плане, что позволит по-новому трактовать роль и назначение социальной сферы: личного потребления, бытового обслуживания, здравоохранения, сферы отдыха и спорта, социального страхования. Они должны образовать инвестиционный комплекс формирования и развития капитала здоровья. При таком взгляде на проблему расходы на потребление и здравоохранение приобретают производственный характер, выступают в качестве инвестиций в человеческий капитал. Производительным в большей своей части оказывается труд в домашнем хозяйстве, труд врачей, воспитателей.

Институциональные условия развития трудового капитала предполагают поддержание системы разработки и передачи знаний (образование, наука) и развитие профессиональных способностей человека выпол-

нять конкретную работу. Современная экономика требует иного качества образования: «необходимо готовить специалистов не столько к индустриальному обществу, сколько к обществу экономики, построенной на знаниях» [1, с. 63].

Институциональные условия должны обеспечивать зависимость сложности труда и соответствующие требования к квалификации работника, его навыкам и опыту. Например, при возрастании сложности современных технических средств, систем автоматики и технологий в производстве предполагается обязательный рост уровня знаний работников всех категорий — руководителей, специалистов, рабочих. При формировании постиндустриальной экономики информация и знания, которыми обладает работник, уже понимаются не как абстрактная теоретическая категория, воплощенная в производственных процессах или в самих средствах производства, а как непосредственная производительная сила, выступающая важнейшим фактором современного хозяйства.

Создание подобных институциональных условий требует крупных финансовых вложений в систему народного образования, профессиональной подготовки и повышения квалификации [2] науку. При этом имеется в виду не только организация учебного процесса в школах, ПТУ, техникумах, вузах, но и обеспеченность материально-технической базы учебных заведений, качественность уровня преподавания; развитие сети центров по переподготовке и повышению квалификации работников. Важными представляются не только усилия государства в развитии образования, но и организация подготовки работников непосредственно на предприятиях, а также создание возможностей самим гражданам в получении знаний. В этой связи «Приоритетные направления развития образовательной системы Российской Федерации» отмечают, что «на нынешнем этапе модернизации образования ключевой проблемой для Российской Федерации является проблема становления институциональных механизмов, обеспечивающих связь развития человеческого капитала с ростом благосостояния граждан страны» [4].

По мере формирования институциональных условий развития трудового капитала в структуре трудовых ресурсов предприятий России все более значительную часть будут составлять работники интеллектуального труда. В настоящее время к этой категории относится не менее 30 процентов всей рабочей силы, используемой в народном хозяйстве развитых стран.

Институциональные условия должны способствовать выработке в массе данной категории работников следующих особенностей: 1) значительной социальной мобильности, так как они не ограничены выполнением какого-либо одного вида деятельности; 2) переориентации интересов с максимизации личного богатства на обеспечение собственного интеллектуального роста и развития; 3) высокой способности к самоорганизации, автономности и самостоятельности деятельности.

Все эти обстоятельства также обуславливают необходимость формирования на предприятиях новых систем управления, так как управлять работниками интеллектуального труда, используя традиционные принципы менеджмента, практически невозможно. Институционализация управления требует перехода от централизованного управления к подвижной модульной схеме организации, в основе которой лежат небольшие подразделения, соединенные в постоянно меняющиеся конфигурации, а персонал приобретает свойства единой команды.

Институциональные условия развития интеллектуального капитала. Интеллектуальная собственность — это исключительные права гражданина или юридического лица на результаты интеллектуального труда и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица. Объекты интеллектуальной собственности являются продуктом творческой деятельности, используются в течение длительного времени, могут служить источником получения дохода.

Интеллектуальный капитал воплощается в изобретения, полезные модели, а также в фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания и отражается на счете нематериальных активов предприятий. Без интеллектуального капитала немислим современный конкурентоспособный бизнес.

Институциональные условия развития интеллектуального капитала должны быть направлены на снижение роли материальных факторов производства и обеспечивать принципиально новое качество экономического роста. Основу постиндустриального хозяйства составляют высокотехнологичные наукоемкие производства, поэтому приоритетами развития должны стать технологические инновации на основе новых знаний, обеспечивающие значительный рост производительности и повышение эффективности производства. При этом рост производства материальных благ не должен увеличивать потребление энергии и сырья, привлечение дополнительной рабочей силы. По мере отхода от индустриальной экономики на базе использования высоких технологий должна неуклонно возрастать доля производств, сочетающих формы материального производства и услуг. Под их воздействием радикально меняется характер промышленности, сельского хозяйства, добывающих и обрабатывающих отраслей, производства товаров массового потребления и сферы услуг.

Институциональные условия развития интеллектуального капитала предполагают формирование качественно новых отношений между работниками компании и ее руководством. В.Л. Иноземцев отмечает в этой связи: «Если в условиях индустриального строя инвесторы вкладывают средства в рост собственных активов компании, то при переходе к постиндустриальной экономике рыночная стоимость организации обусловлена в первую очередь высокой оценкой интеллектуального капитала ее работников, являющегося условием ее дальнейшего развития. Высококвалифицированный современный специалист часто предпочитает экономическим стимулам возможность повышать свой интеллектуальный и культурный уровень. Он продает владельцам компании уже не свою способность к труду, а конкретные результаты интеллектуальной деятельности» [3, с. 84].

Институциональные условия развития организационно-предпринимательского капитала предполагают



всемерное поддержание предприимчивости и способности работников к выработке плодотворных бизнес-идей, развитие предприимчивости и решительности, использование организаторского таланта, восприимчивость к нововведениям. В постиндустриальной экономике использование предпринимательских способностей в бизнесе и управлении, развитие творческой частной инициативы становятся особым видом человеческого капитала. При рыночной экономике выжить, а тем более победить конкурентов невозможно без мощного потенциала предприимчивости и организаторского таланта.

Институциональные условия подобного рода во многом должны быть направлены на обеспечение реальной свободы экономической деятельности человека, создание инфраструктуры, позволяющей предпринимателям правильно оценить рыночную ситуацию, выработать решение и реализовать его. Такие проблемы постоянно возникают в сфере производства, распределения, сбыта продукции, управления, конкурентных отношений.

По мере становления новых институтов должно происходить раскрепощение инициативы работников, образование стимулов к нововведениям, возможность переноса принятия ответственных решений на более низкий уровень организационной иерархии. Особое внимание должно быть уделено формированию благоприятных условий развития малого бизнеса, в которых открываются наилучшие возможности для межличностного взаимодействия личностей, образованию чувства коллективного действия и внутренней согласованности ориентиров и устремлений в рамках единых производственных интересов. Должны быть сформированы новые институты мотивационных ориентиров и морально-этических ценностей, разделяемые всеми участниками малого предпринимательства.

Институциональные условия развития культурно-нравственного капитала заключаются не только в создании эффективного высокотехнологичного производства, но и в превращении всей экономики в благоприятную среду для расширенного воспроизводства науки и культуры, в опору российской государственности. Экономика без учета культуры и духовного мира человека не может быть построена.

Человеческий капитал важен как для самого индивидуума, так и для любой фирмы, для общества в целом.

Институциональные условия должны способствовать формированию и приумножению социальной составляющей человеческого капитала и предполагать системные меры и значительные средства в повышение уровня «цивилизованности» человека.

Таким образом, исходя из рассмотренного выше, институциональные условия развития человеческого капитала направлены на повышение его совокупной потенциальной способности обеспечить принятый в государстве переход к постиндустриальному обществу, в том числе осуществить серьезные структурные изменения в экономике, системе управления, обеспечить ускоренное внедрение научно-технических достижений в производство, широко использовать высокие и ресурсосберегающие технологии и т. д.

По нашему мнению, при формировании постиндустриальной экономики нельзя отделить институциональные условия развития человеческого капитала от влияния на этот капитал проводимых общественных и хозяйственных изменений.

Институциональные условия проявляют свое действие на человека и только посредством человека. По мере развертывания в индустриальной экономике важнейших хозяйственных изменений создаются объективные предпосылки для трансформации институтов общественных ценностей, расширения хозяйственной и личной свободы, повышения роли образования и квалификации работников и т. д.

С другой стороны, модернизируемое производство обнаруживает все большую зависимость от творческого потенциала человека, который определяет направления и целесообразность преобразований, вкладывая в этот процесс свои знания и квалификацию.

По своей сути это встречный взаимозависимый процесс, приводящий общество к постиндустриализму. Таким образом, институциональные условия и хозяйственно-технологический прогресс воплощаются уже не столько в наращивании объемов производства или совершенствовании выпускаемой продукции, сколько в изменяющемся отношении человека к самому себе и окружающему миру. В результате взаимообусловленности институциональных условий, человеческого капитала и экономики при переходе к постиндустриальным отношениям устанавливается новый порядок, при котором индустриальная система перестает служить интересам только собственников, поскольку мотивом технократии становится не денежная выгода, а интересы развития всего общества. Институциональные условия при этом проявляют свои возможности посредством трансформации старых и образования новых институтов, преимущественно коллективной формы в виде государства, профсоюзов, корпораций, правовых норм и других, выражающих профессиональные интересы групп и слоев населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Авдеева Л., Батчиков С. Роковые гены (о правительственных «Приоритетных направлениях развития образовательной системы Российской Федерации») // Российский экономический журнал, 2005, №1, с. 63.
2. Балыхин Г. Государственное возвратное субсидирование граждан на образовательные цели: концепция Минобразования России // Российский экономический журнал, 2002, № 2.
3. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие для студентов вузов. – М.: Логос, 2000.
4. Приоритетные направления развития образовательной системы Российской Федерации, от 9 декабря 2004 г.

Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ),  
д.э.н., профессор, e-mail: evsmirnova28@mail.ru;

Кубанский государственный технологический университет (КубГТУ),  
старший преподаватель каф. экономической теории, e-mail: evsmirnova28@mail.ru

## СОДЕРЖАНИЕ И СТРУКТУРА ГУМАНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье дается обоснование содержания гуманизации экономического роста для обеспечения высокого уровня развития человеческого потенциала. Рассмотрены модель гуманизации и объекты, входящие в структуру гуманизации экономического роста. Также проанализированы показатели дегуманизации экономики и определено место России в рейтингах социально - экономического развития.

*Ключевые слова:* гуманизация; экономический рост; экономическое развитие; инвестиции в человеческий капитал; качество жизни; социальный прогресс

*Коды классификатора JEL:* B22

Экономический рост понимается как количественное увеличение национального продукта и как качественное развитие экономики. В свою очередь качественное развитие экономики представляет собой двуединый противоречивый процесс. С одной стороны, качество развития определяется уровнем научно-технического прогресса, с другой стороны, само развитие и рост масштабов экономики повышает требования к качеству человеческого капитала. Поэтому гуманизация экономического роста состоит в обеспечении условий формирования и реализации человеческого потенциала, обеспечивающего такой рост и развитие.

Вполне очевидно, что ближайшее будущее человека в нашей стране в решающей степени зависит от того, удастся ли в процессе экономических преобразований преодолеть негативные тенденции в динамике жизненного уровня населения, оправдать связанные с этими преобразованиями ожидания различных социальных групп, которые видят в них возможности увеличения своего благосостояния на основе возрастания трудовой и предпринимательской активности. Поэтому с позиций экономической теории и эффективных практических мер, усиливается проблема гуманизации экономического роста, решение которой базируется на необходимости расширения исходных положений при определении самой сущности экономического роста. Социальная тенденция формирующихся рыночных отношений раскрывается именно через процесс гуманизации экономического роста, в котором органично взаимосвязаны и взаимообусловлены количественные и качественные составляющие экономического роста как важной экономической категории.

Осуществление принципов гуманизации в экономике – это в настоящее время не просто благожелание, а условие дальнейшего развития общества, императив его выживания. Реализация этих принципов связана с разрешением фундаментального противоречия между экономической эффективностью и социальной справедливостью. Как показывает исторический опыт, разрешение этого противоречия не достигается ни в пределах капиталистической, ни административно-командной системы. Снятие этого противоречия достигается переходом к такой логике социально-экономического развития, где происходит замещение внешнего принуждения человеческой деятельности внутренней мотивацией саморазвития. Такой переход по своей сути представляет собой процесс становления экономической системы нового типа гуманизационной направленности. Степень гуманизации экономической системы превращается в важнейший показатель ее прогрессивности, жизнеспособности в XXI веке, в универсальный критерий ее прогресса. В связи с этим проблема гуманизации экономического роста в контексте становления его нового качества является одной из основных в современной экономической теории.

Как многокомпонентный процесс, гуманизация экономики «проявляется в усилении фундаментальной функции экономики – служить добру и совершенству жизни каждого человека одинаково, с учетом их заслуг и альтруистического принципа (бескорыстной помощи нуждающимся членам общества)». [2]

Авторы монографии «Гуманистические ориентиры развития» под редакцией Л.А. Абалкина формулируют следующие принципы гуманизации экономики:

- освобождение всех людей от страданий в виду недостаточности благ (экономическое освобождение);
- устранение тяжелых, бессодержательных, рутинных трудовых операций, интеллектуализация труда и рост его творческого характера (технологическое освобождение);
- повышение объективности (справедливости и нравственности) социально-экономических отношений – трудовых, собственности, обмена, распределения, потребления; расширение экономической и интеллектуальной свободы;
- устранение угнетения человека (социальное освобождение);
- повышение эстетических характеристик содержания трудового процесса и результатов (продукта) труда (культурный прогресс), ограничение экологической вредности производства и улучшение окружающей среды (экологическая безопасность). [1]

При этом можно уточнить, что многовековой опыт развития общественной мысли не вывел формулу лучше той, которую сформулировал К.Маркс «свободное развитие каждого является условием свободного раз-

вития всех».[3] Основываясь на этом можно добавить еще некоторые принципы гуманизации: устранение эксплуатации человека человеком; преодоление отчуждения человека и обеспечение права на труд.

Гуманизации сопутствуют условия, порождающие тенденцию дегуманизации. На базе соотношения тенденций гуманизации и дегуманизации формируется баланс общечеловеческих ценностей. Смысл экономики детерминирован именно ценностью жизни, которой она служит. Ценность и глубокий смысл жизни подтвержден историей, отношением к ней всех поколений, человеческой мудростью, наукой, искусством, литературой. «Даже при обилии материальной энергии, даже побуждаемые страхом или непосредственным желанием, без вкуса к жизни человечество вскоре перестало бы создавать или творить дело, которое оно считало бы абсолютным».[5]

Взаимосвязь таких элементов как гуманизация образования, гуманизация культуры, гуманизация среды обитания и уровень жизни формирует модель гуманизации. Система представляет собой целостность, определяемая некоторой организующей общностью этого целого. Организация, присущая исходной целостности системы позволяет выделить в ней естественные деления на компоненты, которые сами могут рассматриваться как подсистемы. Системность гуманизации жизни определяется взаимосвязями между ее составляющими. При этом исходной неделимой целостностью гуманизации жизни является человечность и духовность (рис. 1).



Рис. 1. Модель гуманизации как целостной структуры

Современный процесс формирования человечества как единого целого происходит на духовной основе. Духовность есть действительная основа саморазвития человечества. Проявляя свои творческие созидательные силы, преобразуя природные и социальные условия своего бытия, человечество тем самым стремится полнее и всесторонне выразить качество жизни. Таким образом, можно сделать вывод о том, что духовность является определяющей основой жизни, выражает внутреннюю его целостность, вносит смыслы и ценности в жизнедеятельность. Она существенно расширяет и укрепляет системные взаимосвязи между составляющими гуманизации жизни.

На основе уточнения сущности гуманизации экономики и экономических отношений, можно определить понятие гуманизации экономического роста.

Гуманизацию экономического роста, по мнению авторов, необходимо рассматривать как системную целостность, которая представляет собой сложную совокупность взаимосвязанных структурных элементов: гуманизация производства, гуманизация культуры, гуманизация образования, гуманизация качества жизни и т.д. (рис. 2).

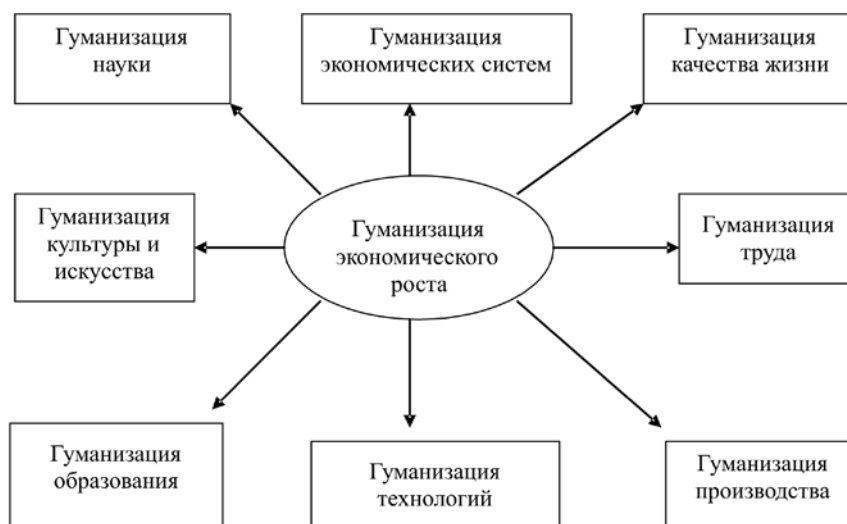


Рис. 2. Взаимозависимость объектов гуманизации экономического роста

Взаимосвязь указанных элементов формирует новый качественный уровень – гуманизацию экономического роста.

Сущность и содержание гуманизации экономического роста состоит в обеспечении социальной направленности экономического развития и в достижении благосостояния не только отдельного индивида, но и общества в целом. Степень гуманизации экономического роста можно установить по целому ряду критериев, имеющих экономический, финансовый, организационный, информационный, институциональный, а в особенности социальный характер.

Экономическими и финансовыми показателями сложно в полной мере измерить и оценить уровень гуманизации экономического роста, так как они дают лишь косвенную оценку, нередко и противоречащую многим социальным критериям.

К числу экономических показателей оценки уровня гуманизации экономического роста можно отнести: ВВП на душу населения, показатели научно-технического прогресса, динамику объема товарооборота и экспорта товаров, структуру национального богатства. Даже если все эти показатели имеют позитивную динамику, то далеко не всегда экономический рост обеспечивает развитие человека и реальный рост его благосостояния. Так, одно из самых высоких значений показателя накопленного национального богатства на душу населения приходится на Россию – 400 тыс. долл. – более чем в четыре раза выше общемирового уровня. Однако, по структуре долей национального богатства Россия отличается от экономически развитых стран, где доля природного капитала в национальном богатстве в среднем составляет 4%, доля производственного капитала – 18%, удельный вес человеческого капитала – более 75%. В национальном богатстве России значительный удельный вес приходится на природный капитал – 40%, тогда как на производственный капитал – 10%, а человеческий капитал оценивается в 50%. [6]

Особую важность приобретает учет особенностей социального уклада жизни населения страны. Именно он определяет содержание и структуру гуманизации экономического роста, а также устойчивость хозяйственного механизма, формы государственного регулирования экономики, методы экономической и социальной политики и т.д.

Необходимо отметить, что осуществляемый сегодня Россией выбор эффективной модели экономического роста должен учитывать общемировую тенденцию к формированию социально-устойчивых обществ, в которых создаются условия для социальной стабильности и достойного существования всех граждан. Место России в индексах социально-экономического развития показано в таблице 1.

Таблица 1.

**Место России в индексах социально-экономического развития**

| Показатели                                      | Место России в рейтингах<br>(2000-2006) |
|-------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Индексы конкурентоспособности:                  |                                         |
| – World Economic Forum                          | 79                                      |
| – Doing Business                                | 64                                      |
| Среднедушевой ВВП (по ППС)                      | 55-60                                   |
| Индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) | 60-63                                   |
| В том числе:                                    |                                         |
| - ожидаемая продолжительность жизни             | 115                                     |
| - образование                                   | 30                                      |
| - здоровье                                      | 127                                     |
| - по уровню питания                             | 65-67                                   |

В последние годы в России наблюдалась положительная динамика ИРЧП, и она по этому показателю относится к числу среднеразвитых стран. Но этот показатель не только не отражает адекватно социально-экономическое положение в стране, но и маскирует его. При крайне короткой продолжительности жизни и низком уровне ВВП в расчете на душу населения благополучным этот показатель лучше выглядит за счет довольно высокого индекса образования в стране, который в 2002 году составил 0,905. При таком высоком уровне образования и богатстве природных ресурсов страна должна бы стремительно развиваться, однако происходит обратное. ИРЧП в скрытом виде содержит в себе это противоестественное противоречие.

Для сравнения приведем данные качества жизни и благосостояния населения России и четырех европейских государств (Табл. 2).

Данные таблицы показывают различия в значениях показателей (нормативов стандартов) между Россией и четырьмя государствами Европы и предопределяют те направления социально – экономического развития, которые необходимы, чтобы обеспечить россиянам европейское качество жизни и благосостояние.

Явным социальным признаком угрозы дегуманизации экономического роста, которые негативно воздействуют на развитие человеческого потенциала, можно считать:

- уровень заработной платы, который у большинства работающего населения ниже стоимости рабочей силы, в следствии этого большая часть работников вынуждена иметь вторую, а иногда и третью работу (по статистике среднее количество совмещений у 50% работников составляет 2,7–2,8 рабочих места);
- рост цен на товары и услуги значительно опережают рост цены рабочей силы;
- высокий уровень поляризации доходов, в результате чего значительная часть российского населения – 17,8% оказалась бедной;

- демографическая проблема, которую В.В. Путин в мае 2006 г., назвал самой острой включает в себя: 1) высокий уровень смертности населения; 2) снижение средней продолжительности жизни людей; 3) резкое ухудшения здоровья и роста инвалидизации населения; 4) уровень рождаемости, который в России до недавних времен был один из самых низких в мире;
- высокий уровень коррумпированности власти и бизнеса (Россия занимает 143 место из 180 стран по уровню коррупции);

Таблица 2.

**Сравнительные показатели качества жизни и благосостояния**

| Показатель                                                 | Испания | Германия | Финляндия | Швеция | В сред. по 4 странам Европы | Россия | Откл. (+/-) |
|------------------------------------------------------------|---------|----------|-----------|--------|-----------------------------|--------|-------------|
| <b>Здоровье и благополучие населения</b>                   |         |          |           |        |                             |        |             |
| Общий коэффициент рождаемости, %                           | 10      | 8,9      | 10,8      | 10,3   | 10                          | 9,1    | -0,9        |
| Ожидаемая продолжительность жизни, лет                     | 79,2    | 78,2     | 77,9      | 80     | 78,8                        | 66,7   | -12,1       |
| Коэффициент естественного прироста, %                      | 1,2     | -1,1     | 1,4       | -0,2   | 0,3                         | -0,39  | -0,69       |
| <b>ВВП, концентрация дохода</b>                            |         |          |           |        |                             |        |             |
| ВВП на душу населения, тыс. долл. США/ чел                 | 21,6    | 26,4     | 26,6      | 26,2   | 25,2                        | 9,67   | -15,5       |
| Коэффициент концентрации доходов (коэф. Джини), ед.        | 0,325   | 0,3      | 0,256     | 0,25   | 0,283                       | 0,396  | +0,11       |
| <b>Обеспеченность населения имуществом</b>                 |         |          |           |        |                             |        |             |
| Жильем, кв.м./ чел                                         | н.д.    | 36       | н.д.      | 40     | 38                          | 20,2   | -17,8       |
| Личным легковым автомобилем, ед./ 1000 чел.                | 437     | 536      | 416       | 455    | 461                         | 147    | -314        |
| <b>Состояние общества</b>                                  |         |          |           |        |                             |        |             |
| Соотношение браков и разводов, раз                         | 5,1     | 1,9      | 1,8       | 1,7    | 2,6                         | 1,3    | -1,3        |
| Уровень преступности, количество преступлений на 1000 чел. | 2,3     | 0,72     | 0,53      | 0,76   | 1,08                        | 1,2    | +0,12       |
| <b>Интегральный показатель</b>                             |         |          |           |        |                             |        |             |
| ИРЧП, ед.                                                  | 0,92    | 0,93     | 0,94      | 0,95   | 0,932                       | 0,62   | -0,31       |

- рост социальной патологии общества - в стране на сегодня по официальным данным около 1 млн. беспризорных детей, 2,6 млн. алкоголиков (а по неофициальным данным число алкоголиков достигает 5 млн. человек, т.е. каждый 28-й житель страны!), около 4 млн. бомжей, 3,4 млн. наркоманов (по данным замдиректора ФСНК генерал-полковника В. Зубрина ежегодно от передозировки в России умирает около 100 тыс. чел.), 4,2 млн. токсикоманов, 2,4 млн. психически больных.
- отставание России от развития мировых технологий в создании, распространении и использовании НИ-ОКР (доля России в мировом экспорте инновационного оборудования – 0,04%);
- низкий уровень развития и формирования объектов социальной инфраструктуры, которые являются определяющим условием качества жизни населения;
- стремительное ухудшение среды обитания человека - экологии;
- ассиметричность социально-экономического развития регионов;
- низкий уровень инвестиций в основной капитал.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что достигнутый в России за последнее время высокий среднегодовой темп роста экономики сопровождается темпом снижения гуманизации экономического роста. Подобное явление проявляется через снижение уровня развития человеческого потенциала, увеличение социального неравенства, угрозу возможности техногенных и экологических катастроф, высокий уровень износа основного капитала, снижение расходов бюджета на охрану окружающей среды, снижение уровня безопасности общества, недостаточное использование инновационно-инвестиционного потенциала страны.

Однако, можно утверждать, что страна вполне располагает необходимым потенциалом восстановления и подъема отечественного производства на основе достижений НТР в целях экономического роста в его гуманистическом измерении. Имеется задел научно-технических разработок; сохраняются мощности металлургической промышленности, электроэнергетики; существующий уровень добычи основных видов сырья и топлива позволяет обеспечить потребность в них предприятий всех отраслей народного хозяйства; интенсивная компьютеризация и информатизация различных сфер жизнедеятельности общества, повышение компьютерной грамотности населения образуют важную предпосылку технологического обновления. Имеются потенциальные источники внутреннего накопления, связанные с огромным стабилизационным фондом, с денежными сбережениями населения, с прекращением оттока нелегально вывозимого за рубеж капитала, с перераспределением природной ренты страны в интересах общества в целом. Все эти источники достаточно велики для крупных инвестиций в экономику.

Но главные возможности страны связаны с человеческим потенциалом. Резервом повышения гуманизации экономического роста являются инвестиции в человеческий капитал. В 2007 году началась реализация приоритетных «Национальных проектов» в рамках которых 206 миллиардов рублей направилось на здравоохранение, на образование – 277,94 миллиарда рублей, а на культуру, кинематографию и СМИ – 67,8 мил-

лиарда рублей. В науке, образовании, здравоохранении, в сфере культуры пока сохранились кадры высокой квалификации, которые способны реализовать научный, технологический и образовательный прорыв. За годы рыночных реформ у населения сформировалась определенная рыночная культура, позволяющая производителям и потребителям более активно и рационально осуществлять свое поведение. Также создана необходимая институциональная база для более цивилизованных рыночных отношений, для саморегуляции экономической жизни. И, наконец, оставаясь одной из самых мощных ядерных держав, Россия имеет возможность обеспечить себе национальную безопасность.

Приоритет человеческого развития постоянно предполагает модифицирование способа социально-экономического устройства общества, что сегодня является ключевым фактором возрождения и дальнейшего развития государства. В связи с этим можно утверждать, что сейчас страна находится на пороге нового «неоклассического синтеза» в его специфически российском варианте. Его специфика состоит в необходимости соединения относительно быстро созданных рыночных структур с восстановленным государственным механизмом регулирования экономики, который обеспечил бы гуманизационное направление в социально-экономическом развитии страны.

В итоге можно сказать, что концепция гуманизации экономического роста является более широкой, чем концепция экономического развития и концепция развития человеческого потенциала ПРООН, поскольку она включает в себя становление нового системного качества, выражающегося в социальной и духовной направленности роста. Формирование концепции гуманизации экономического роста должно стать основой логики и содержания направлений экономической теории выражающих социально-экономические отношения в процессе формирования и реализации экономического роста (взаимосвязь экономических интересов, человеческого капитала, институциональных и инновационных особенностей).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. «Гуманистические ориентиры России» Монография. – М.: Институт экономики РАН, 2002.
2. Малашиха Г. Тенденции гуманизации и дегуманизации экономики. Изд. Петрополис. – СПб. 2001.
3. Политическая экономия социализма и экономической теории XXI века. М.: ТЕИС, 2003, С. 85.
4. Совет при Президенте Российской Федерации по реализации приоритетных национальных проектов // <http://national.invur.ru/index.php?id=101>
5. Шарден П.Т. Феномен человека. Перевод с фр. М., 1987. С. 184
6. Шевченко И.В., Александрова Е.Н., Савченко М.И., Маровгулов В.М. Организационно-экономические аспекты формирования конкурентной стратегии экономического роста России // Финансы и кредит. 2006. № 9. с. 70.

**ЗЕЛИНСКАЯ М.В.**

Южный институт менеджмента, к.э.н., доцент, доцент кафедры Бухгалтерского учета, анализа и аудита,  
e-mail: zelinskaya@inbox.ru

### РАЗВИТИЕ МЕТОДОЛОГИИ НАЦИОНАЛЬНОГО СЧЕТОВОДСТВА КАК ИНСТРУМЕНТА ОПТИМИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ

В статье представлен обзор исторического развития системы показателей для характеристики и анализа макроэкономических процессов в России и на международном уровне. Обозначены потребители информации системы национальных счетов, основанной на концепции рыночной экономики.

**Ключевые слова:** рыночная экономика; макроэкономические показатели; система учета и статистики; система национальных счетов; сопоставления; баланс народного хозяйства; сектор экономики

**Коды классификатора JEL:** E01

Становление в России рыночных отношений потребовало внедрения системы показателей, способных наиболее полно и объективно охарактеризовать результаты функционирования рыночной экономики. В первую очередь, это касалось макроэкономических показателей, характеризующих важнейшие результаты и пропорции национальной экономики. Вступление России в Международный валютный фонд и Международный банк реконструкции и развития, усилили необходимость перехода отечественной системы учета и статистики на рекомендуемую международными организациями методологию национального счетоводства, принятую в международной практике, то есть систему национальных счетов.

Система национальных счетов представляет собой построенный определенным образом набор счетов и балансовых таблиц, на основе которых вычисляются взаимосвязанные макроэкономические показатели, характеризующие результаты деятельности национальной экономики за период времени, ее структуру и важнейшие взаимосвязи. Система дает возможность сопоставления экономических показателей разных стран, сводимость макроэкономических показателей на мировом уровне, позволяет определить место национальной экономики в мировой экономике, решает проблему международных сопоставлений. Это достигается

единством методологии расчета макроэкономических показателей, и тем самым содействует международной интеграции и экономическому сотрудничеству.

Впервые в отечественной практике попытка создания системы показателей для характеристики и анализа макроэкономики была предпринята в СССР. Для этих целей был составлен первый баланс народного хозяйства за 1923–1924 гг. В его основу была положена таблица, являющаяся прообразом межотраслевых балансов, разработанных впоследствии лауреатом Нобелевской премии В.Леонтьевым [4, с.411]. На протяжении почти семидесяти лет в нашей стране для проведения макроэкономического анализа и формирования экономической политики использовался составляемый ежегодно баланс народного хозяйства. Он был основан на марксистской концепции общественного воспроизводства и предназначен для анализа модели экономики, базирующейся на общественной собственности на средства производства и централизованном планировании, то есть экономической модели, которая впоследствии получила название командно-административной системы. Согласно марксистской концепции к сфере экономического производства относится только материальное производство. В сфере нематериальных услуг (управление, оборона, здравоохранение, образование и т.д.) происходит лишь перераспределение и конечное потребление национального дохода.

Система национальных счетов основана на концепции рыночной экономики, согласно которой в общий итог экономической деятельности включается производство всех товаров и услуг, за исключением услуг, оказываемых домашними хозяйками по приготовлению пищи, поддержанию жилищ в чистоте, воспитанию детей и т.д. [2, с.18]. В отличие от марксистской экономической концепции здесь земля и капитал рассматриваются как факторы, участвующие в создании стоимости наравне с трудом.

Использование концепции рыночной экономики позволяет дать системное описание процессов воспроизводства национальной экономики в целом, характеризуя производство, распределение, перераспределение и использование конечного продукта и национального дохода.

Многие ученые запада также работали над проблемой национальных и международных сопоставлений. В 1947 г. экономист Р.Стоун в докладе, подготовленном для ООН, предложил новый принцип составления системы национальных счетов [1, с.116]. В этой системе в компактной и хорошо обозримой форме должны быть представлены сведения об ограниченном числе относительно однородных групп хозяйствующих субъектов (секторов экономики) и некотором ограниченном числе относительно однородных групп экономических операций между ними.

Такая постановка вопроса о характере системы национальных счетов требовала ответа на вопрос об источниках информации, о возможностях использования данных бухгалтерского учета. Однако концепция Р.Стоуна не была реализована в 1950-х гг. потому, что даже высокоразвитые страны не были к ней готовы. В результате первый международный стандарт ООН в области национальных счетов 1952 г. “Система национальных счетов и вспомогательных таблиц” не содержит рекомендаций по составлению национальных счетов в разрезе секторов экономики. Он включает рекомендации по составлению ограниченного числа счетов для экономики в целом, которые позволяли получить наиболее важные макроэкономические показатели: валовой внутренний продукт, национальный доход, сбережения, инвестиции и некоторые другие. На практике в это время рядом стран составлялись подобные показатели на основе обработки информации, получаемой из самых разных и не всегда согласованных между собой источников.

Второй стандарт ООН в области национального счетоводства был одобрен Статистической комиссией ООН в 1968 г. Эта система была значительным шагом вперед. Прежде всего, она включала не только традиционные счета национального дохода и национального продукта, но и новые, интегрированные в ее структуру блоки макроэкономической информации. Среди них: баланс межотраслевых связей, баланс национального богатства, система показателей движения финансовых ресурсов и др. Некоторые из новых блоков были разработаны в самой общей форме, однако связи с традиционными счетами национального дохода и валового внутреннего продукта были очерчены достаточно ясно. Система национальных счетов ООН 1968 г. включала в качестве отдельной главы рекомендации по составлению национальных счетов в развивающихся странах, которые учитывали как особенности их экономики, так и проблемы с получением необходимой информации. Она использовала в наиболее последовательной форме принцип двойной записи каждой операции, позаимствованный из бухгалтерского учета.

В 1993 г. Статистическая комиссия ООН одобрила новую систему национальных счетов, работа над которой продолжалась около десяти лет. [3, с. 211]. На нее начала переходить и Россия. Суть ее сводится к формированию системы обобщающих показателей развития экономики на различных стадиях воспроизводства. Каждой стадии воспроизводства (стадия производства, первичного распределения доходов, вторичного распределения доходов, использование располагаемого дохода на конечное потребление и накопление) соответствует специальный счет или группа счетов. Счета, отражающие экономику в целом, называются консолидированными счетами.

Счет представляет собой таблицу, отражающую наличие ресурсов и направление их использования. В каждом счете соблюдается равенство между объемом ресурсов и их использованием. В случае изначального отсутствия этого равенства, для его достижения в счете используются балансирующие статьи.

Система национальных счетов является замкнутой системой, где все счета страны могут быть сведены в единую матрицу, отражающую все потоки (товаров, услуг, денег, финансовых документов) в национальном хозяйстве. Основными структурными элементами системы национальных счетов являются: экономические функции – производство, потребление, накопление, посредничество в перераспределении доходов; экономические операции – индивидуальные акты, которые совершают хозяйственные единицы в процессе выполнения экономических функций (операции с материальными благами и услугами, операции по распределению, финансовые операции и пр.); экономические агенты – субъекты экономических операций, принимающие хозяйственные решения (чистые отрасли, институциональные секторы); объекты экономических операций – товары, услуги, деньги, финансовые документы. В системе национальных счетов используется система двойной записи по методу бухгалтерского учета. Метод построения системы национальных счетов заключается

в отражении всех экономических процессов как совокупности двусторонних операций, совершаемых контрагентами. Национальное хозяйство представляется в виде замкнутой модели; экономическая деятельность субъектов расписывается по счетам как потоки доходов и расходов.

Обобщающим показателем экономической деятельности в системе национальных счетов является валовой внутренний продукт (ВВП). В его основе лежит так называемая добавленная стоимость, т.е. стоимость, добавленная к стоимости потребленных в этом процессе продуктов и услуг (к стоимости “промежуточного потребления”). На народно-хозяйственном уровне составляются следующие сводные счета внутренней экономики, позволяющие проследить весь путь формирования и использования ВВП (в каждом счете представлены, с одной стороны, ресурсы, составляющие рассматриваемый показатель, а с другой - их использование): счет товаров и услуг; счет производства; счет образования доходов; счет распределения доходов; счет использования доходов; счет капитальных затрат; финансовый счет. Их дополняют счета внешнеэкономических связей и др. Отражение на этих счетах различных стадий процесса воспроизводства ВВП позволяет определить его величину разными методами: производственным, распределительным и методом конечного использования. Обобщающими с точки зрения производства являются счет товаров и услуг и счет производства. Они показывают валовой выпуск продукции и услуг, их промежуточное потребление в процессе производства и образование валовой добавленной стоимости в отраслях и секторах и ВВП на макроуровне. При этом производственная деятельность относится как к сфере материального производства, так и к сфере нематериальных услуг (образование ВВП с использованием обобщающих счетов показано в данном случае схематично, без учета влияния налогов, цен). СНС отражает идею общего экономического равновесия в стране, когда наблюдается соответствие (равенство) наличных ресурсов и их использование.

Счет товаров и услуг является своеобразной сводной таблицей. Как и все счета, он состоит из двух частей: в части “ресурсы” показываются выпуск продукции и импорт товаров и услуг, в части “использование” – объемы использования продукции на потребление (промежуточное и конечное), накопление основного и оборотного капитала, экспорт. Каждая часть счета формируется самостоятельно на основе своих потоков статистической информации, вследствие чего суммарные итоги по ним могут несколько различаться между собой. Для баланса по счету эта разница оформляется в виде показателя “статистическое расхождение”, который характеризует суммарную ошибку при построении всех счетов. Статистическое расхождение, не превышающее 4-5% ВВП, свидетельствует об удовлетворительном качестве расчетов.

Система национальных счетов дает ступенчатую картину экономических процессов в стране, в том числе информацию по стандартному набору счетов для всех секторов экономики. Сектора экономики (предприятия, финансовые учреждения, органы государственного управления, домашние хозяйства, обслуживающие их частные некоммерческие организации) – это совокупность экономических агентов, занятых одним и тем же видом основной деятельности. Они сводятся в сектора по признаку однородности выполняемых функций или однородности производимой продукции. Понятие “сектор” в этом случае несколько отличается от понятия “отрасль”. Фирма или предприятие может относиться к разным отраслям, но согласно статистической группировке входит только в один сектор.

В системе национальных счетов применяется группировка экономических единиц по секторам. Сектор представляет собой совокупность хозяйствующих субъектов, имеющих сходные цели, однородных с точки зрения выполняемых функций и источников финансирования, что обуславливает их сходное экономическое поведение. Институциональными единицами являются хозяйствующие субъекты, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами. Институциональными единицами могут быть юридические лица и физические лица (или их группы) в виде домашних хозяйств. Выделяются следующие сектора национальной экономики: нефинансовые предприятия, финансовые учреждения, государственные учреждения, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, домашние хозяйства. Для отражения взаимосвязей с другими странами образуется условный сектор “остальной мир”, объединяющий все институциональные единицы-нерезиденты в той части, в которой они взаимодействуют с резидентами национальной экономики. Институциональная единица считается резидентом в экономике страны, если она имеет на ее территории центр экономического интереса, то есть если она занимается или собирается заниматься какими-либо видами экономической деятельности или операциями в течение длительного периода времени, обычно приравняваемого к одному году.

До начала 80-х годов основным показателем, характеризующим совокупный объем производства был показатель валового национального продукта. Однако в современных условиях в связи с интернационализацией экономических и хозяйственных связей и трудностями подсчета валового национального продукта, поскольку национальные факторы производства каждой страны используются во многих других странах мира, основным показателем совокупного объема выпуска стал валовой внутренний продукт.

Сектор экономики – это новое понятие в экономике. Сектор в СНС определяется как совокупность институциональных единиц, т.е. единиц, которые могут от своего имени владеть активами, принимать обязательства, осуществлять экономическую деятельность и операции с другими единицами.

Институциональными единицами являются физические лица (или их группы) в форме домашних хозяйств и юридические лица. Основными видами юридических лиц являются корпорации, некоммерческие организации и государственные учреждения. Корпорации создаются в целях рыночного производства товаров, работ и услуг. Они являются источниками прибыли или иной финансовой выгоды для своих владельцев, а также коллективной собственностью акционеров, учредителей или пайщиков и функционируют отдельно от своих владельцев, пользующихся ограниченной ответственностью. Обычно к корпорациям относятся открытые и закрытые акционерные общества, общества с ограниченной и дополнительной ответственностью, полные и коммандитные товарищества, производственные кооперативы. Предприятие, не подпадающее под определение корпорации, т.е. являющееся унитарным, дочерним предприятием или филиалом, рассматривается как некорпоративное предприятие.



Понятие институциональной единицы более широкое, чем субъект хозяйствования, поскольку включает в себя и несубъектов хозяйствования, в том числе потребительские кооперативы, общественные и религиозные организации, учреждения, финансируемые из бюджета, за счет внебюджетных средств и другими собственниками. Институциональная единица также шире понятия юридического лица, поскольку к ней относятся фермерские, крестьянские и личные подсобные хозяйства, индивидуальные предприниматели и простые товарищества, обособленные структурные подразделения и филиалы юридических лиц, т.е. субъекты экономической деятельности без права образования юридического лица.

Под сектором экономики в системе национальных счетов, таким образом, понимается часть национального хозяйства, состоящая из однородных институциональных единиц, характеризующихся определенными, присущими только им специфическими признаками, обусловленными экономическими и социальными целями, которые они выполняют в условиях рыночной экономики.

Следует признать, что теперь наряду с классификацией (делением) национального хозяйства по признаку разделения труда и специализации производства в основу управления (учета, анализа, регулирования) экономикой в системе национальных счетов в зависимости от целей, выполняемых институциональными единицами, берутся определенные экономические и социальные признаки, предполагающие деление национального хозяйства на секторы экономики. Подобное деление делает сектор главным компонентом экономики по отношению к отрасли, а отрасль становится вторичным подразделением по отношению к каждому из секторов экономики.

Бесспорно, осуществляя статистический учет и анализ в разрезе секторов экономики значительно эффективнее, чем по отраслям экономики, так как становится предельно ясным на макроэкономическом уровне, кто есть кто и какой вклад вносит каждый сектор экономики в социально-экономическое развитие страны в целом.

Система национальных счетов представляет собой совокупность статистических макроэкономических показателей, характеризующих величину совокупного продукта (выпуска) и совокупного дохода, позволяющих оценить состояние национальной экономики.

Информация, которую предоставляет система национальных счетов, является основой для формирования и проведения в жизнь государственной политики, направленной на оптимизацию экономических процессов, то есть для принятия управленческих решений. Потребителями данных такой системы являются также научно-аналитические центры, занимающиеся изучением и прогнозированием экономических и политических процессов, представители крупного бизнеса, участие которых в инвестиционном процессе зависит от экономической конъюнктуры, различные общественно-политические организации, которым необходимо получить комплексное представление о социально-экономическом положении страны. Значительный интерес представляют показатели, рассчитанные на основе системы национальных счетов, для различных международных организаций, так как от уровня экономического развития страны зависят формы международного сотрудничества, размеры и сроки предоставляемых ей кредитов, величина взносов в международные организации и т.д.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Рябушкин Т.В., Симчера В.М. Очерки международной статистики. Методология и организация. М.: Наука, 1981.
2. Чабану К.Г. Система национальных счетов – инструмент макроэкономического анализа // Финансы, деньги, инвестиции. 2004 г. № 3, С. 18–24.
3. Экономика: учебник / под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Проспект, 2008.
4. Экономика: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. А.С. Булатова. – 4-е изд., перераб. и доп. М.: Экономика, 2008.

**АНЕНКОВА Л.А.**

Кубанский государственный университет, старший преподаватель  
кафедры «Денежного обращения и кредита», 350040 г. Краснодар, ул. Ставропольская, 149

#### АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ХЕДЖИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЬНЫХ РИСКОВ ИНВЕСТИТОРОВ

Рассматривая опционную стратегию как совокупность экономически связанных позиций по опционам, открытых с определённой целью, следует отметить, что их существует очень большое количество. Фактически разнообразие стратегий ограничено только фантазией, изобретательностью и изощрённостью мышления трейдера. Да и сами опционы, особенно если речь идёт о внебиржевом рынке (OTC options), насчитывают десятки различных видов. Но лучше всего рассматривать применение опционов с точки зрения различных рисков, которые в данной статье будут классифицированы на ценовые и курсовые риски, процентные риски, и риски по опционным позициям.

*Ключевые слова:* опционы; стратегии; риски; хеджирование

*Коды классификатора JEL:* G11, G32

Рассматривая опционную стратегию как совокупность экономически связанных позиций по опционам, открытых с определённой целью, следует отметить, что их существует очень большое количество. Фактически разнообразие стратегий ограничено только фантазией, изобретательностью и изощрённостью мышления

трейдера. Да и сами опционы, особенно если речь идёт о внебиржевом рынке (OTC options), насчитывают десятки различных видов.

Но лучше всего рассматривать применение опционов с точки зрения различных рисков, которые в данной статье будут классифицированы на **ЦЕНОВЫЕ И КУРСОВЫЕ РИСКИ, ПРОЦЕНТНЫЕ РИСКИ, и РИСКИ ПО ОПЦИОННЫМ ПОЗИЦИЯМ.**

Сфера ценовых рисков является доминирующей в опционном хеджировании, и ей будет посвящена основная часть этой статьи. Хотя, в конечном счете, с математической точки зрения процентная ставка ничем не отличается от всех остальных рыночных активов, инструменты страхования процентных рисков целесообразно рассмотреть отдельно. И, наконец, риски по опционным позициям выделены в отдельную категорию в связи с некоторыми особенностями современной методологии хеджирования опционов опционами.

**Хеджирование ценовых и курсовых рисков**

Цена любого актива подвержена колебаниям – и в связи с этим возникает самый очевидный из всех рыночных рисков – ценовой.

Экономический субъект подвержен данному риску в двух случаях: если он имеет по данному активу короткую либо длинную позицию (владелец короткой позиции нежелательно повышение цены; владельцу длинной позиции – её падение), а также, если он собирается занять какую-нибудь из этих позиций. Во втором случае речь может идти о риске, имеющем неопределённый характер (contingent exposure) – и в этой связи проявляется уникальное свойство опционов как хеджирующего инструмента. Например, неопределённый характер имеет валютный риск по импортным контрактам, которые ещё не заключены, хотя их заключение ожидается в будущем. Хеджирование таких рисков посредством фьючерсов может обернуться принятием дополнительного риска: ведь если импортные контракты не будут заключены, фьючерсная позиция не будет покрыта, и потенциальные убытки по ней окажутся неограниченными. В случае опционов это исключено.

Защита от повышения цен называется длинным хеджированием; защита от падения – коротким хеджированием. Опционы предоставляют покупателю обе эти возможности.

Нужно сказать, что теоретически длинные одиночные позиции по опционам могут являться хеджерскими, а одиночные короткие – нет. При использовании короткой опционной позиции хедж осуществляется лишь в размере полученной премии; возможности выиграть на колебаниях цены нет. Потому такую позицию можно рассматривать скорее как спекулятивную, прибыль по которой равна премии за проданный опцион.

Длинное хеджирование может осуществляться длинной позицией по опциону call, а короткое – длинной позицией по опциону put.

Теоретически прибыль не ограничена в случае роста цен, а в случае падения ограничена только тем, что цена не может упасть ниже нуля. Убыток ограничен двумя уплаченными премиями и рассчитывается по формуле:

$$\text{Loss} = M(\text{Pr}_{\text{call}} + \text{Pr}_{\text{put}}), \quad (1)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $\text{Pr}$  – премия опциона.

Прибыли/убытки рассчитываются по формуле:

$$\text{Prof} = M(|S_t - K| - \text{Pr}_{\text{call}} - \text{Pr}_{\text{put}}), \quad (2)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $S_t$  – цена базового актива;  $K$  – цена исполнения;  $\text{Pr}$  – премия опциона.

Позиция теряет стоимость с течением времени по мере того, как обесцениваются опционы, лежащие в её основе. При формировании собственных опционных комбинаций из двух и более опционов следует помнить, что чем больше опционов используется в комбинации, тем сложнее её реализовать на практике. Существенную роль начинают играть комиссионные, спрэды котировок, требуется высокая ликвидность по всем используемым контрактам. И, как уже было упомянуто выше, далеко не все опционные стратегии могут использоваться для хеджирования.

**Разновидности опционных стратегий**

По сочетанию открываемых позиций, классов и видов опционов различают: стратегии спрэд и комбинационные стратегии.

Стратегия спрэд – это одновременная покупка и продажа опционов одного вида (call или put) с одинаковыми датами истечения, но разными страйковыми ценами. В этом случае затраты на хеджирование убытков частично или полностью покрываются премией за проданный опцион, что выливается в ограничение прибыли. Назначение стратегий спрэд – минимизация затрат на хеджирование.

Различают спрэды «быка» и «медведя»: первые позволяют выиграть на повышении цены, а вторые – на понижении. И тот, и другой вид данной стратегии может быть реализован посредством опционов обоих видов (call и put). Таким образом, колл-спрэд «медведя» – это продажа колл-опциона с низкой страйковой ценой и покупка колл-опциона с более высокой страйковой ценой.

Разность премий даёт начальную прибыль:

$$\text{Cash} = M(\text{Pr}_{\text{sell}} - \text{Pr}_{\text{buy}}), \quad (3)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $\text{Pr}$  – премия опциона

Разность премий даёт начальный убыток:

$$\text{Loss} = M(\text{Pr}_{\text{sell}} - \text{Pr}_{\text{buy}}), \quad (4)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $\text{Pr}$  – премия опциона. Прибыль ограничена в обоих случаях: Call – начальная прибыль; Put – разница между ценами исполнения минус начальный убыток. Убыток ограничен в обоих случаях: Call – разность между ценами исполнения минус начальная прибыль; Put – начальный убыток. Прибыли/убытки рассчитываются по формуле:

$$\text{Prof} = M(\text{Pr}_{\text{buy}} - \text{Pr}_{\text{sell}} + (S_t - K_{\text{sell}})^+ - (S_t - K_{\text{buy}})^+), \quad (5)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $St$  – цена базового актива;  $K$  – цена исполнения;  $Pr$  – премия опциона. Маржа может потребоваться. Фактор времени не особо важен, вследствие сбалансированной позиции [3].

Соответственно, put-спрэд «медведя» – сочетание покупки put опциона с высокой страйковой ценой и продажи put-опциона с более низкой страйковой ценой и с единой датой истечения. Затем, put-спрэд «быка» создаётся путём покупки put-опциона с низкой страйковой ценой и продажи put-опциона с более высокой страйковой ценой, а call-спрэд «быка» – сочетание покупки колл-опциона с низкой страйковой ценой и продажи колл-опциона с более высокой страйковой ценой.

Особыми разновидностями спрэдов являются спрэды «бабочка» (butterfly) и «кондор» (condor) в своей статье более подробно рассмотрим первую. В отличие от обычных горизонтальных спрэдов «быка» и «медведя», «бабочки» и «кондоры» можно как продавать, так и покупать (очевидно, что продажа call-спрэда «медведя» автоматически обернётся покупкой call-спрэда «быка»). Это объясняется более сложным составом этих спрэдов.

Покупка call-спрэда бабочка может быть представлена как покупка двух коллов с разными ценами исполнения и продажа двух коллов с одинаковой ценой исполнения, равной половине суммы цен исполнения купленных коллов. Даты исполнения всех коллов одинаковы.

Начальные убытки после получения и выплаты премий рассчитываются по формуле:

$$\text{Loss} = M(\text{Pr}_{\text{buy}}^1 + \text{Pr}_{\text{buy}}^2 - 2 \times \text{Pr}_{\text{sell}}), \quad (6)$$

где  $M$  – размер опционного контракта;  $St$  – цена базового актива;  $K$  – цена исполнения;  $Pr$  – премия опциона.

$$\text{Prof} = M(2 \times \text{Pr}_{\text{sell}} - \text{Pr}_{\text{buy}}^1 - \text{Pr}_{\text{buy}}^2 + (S_t - K_{\text{buy}}^1)^+ + (S_t - K_{\text{buy}}^2)^+ - 2 \times (S_t - K_{\text{sell}})^+) \quad (7)$$

Где  $M$  – размер опционного контракта;  $\text{Pr}_{\text{sell}}$  – полученная премия за опцион со средней ценой исполнения  $a$ ;  $\text{Pr}_{\text{buy}}^1$  – выплаченная премия опциона с меньшей ценой исполнения  $b$ ;  $\text{Pr}_{\text{buy}}^2$  – выплаченная премия опциона с большей ценой исполнения  $c$ ;  $S_t$  – цена базового актива;  $K_{\text{buy}}^1$  – цена исполнения  $b$ ;  $K_{\text{buy}}^2$  – цена исполнения  $c$ ;  $K_{\text{sell}}$  – цена исполнения  $a$ .

Покупка put-спрэда «бабочка», соответственно, представляет собой покупку двух put с разными ценами исполнения и продажу двух put с одинаковой ценой исполнения, равной половине суммы цен исполнения купленных put. Спрэд «кондор» во многом подобен «бабочке», и единственное отличие состоит в том, что цены как купленных, так и проданных опционов в спрэде «кондор» не совпадают.

Следующий вид стратегий – комбинационные – это стратегии, содержащие однонаправленные позиции по опционам обоих видов (call и put) с любыми ценами и датами исполнения. Они принципиально отличаются от стратегий спрэд, поскольку не ограничивают прибыль покупателя и риски продавца. Существуют четыре базовые комбинационные стратегии: straddle, strangle, strip и strap, однако принципиально они ничем не отличаются, и мы подробно остановимся только на первых двух, как самых известных.

Стрэддл – сочетание put и call опциона, причём длинный стрэддл соответствует покупке call и put с одинаковыми ценами и датами исполнения.

Стрэнгл представляет собой сочетание опционов колл и пут на одни и те же бумаги с одинаковым сроком истечения контрактов, но с разными ценами исполнения. Данная комбинация способна в большей степени привлечь продавцов опционов, нежели предыдущая, поскольку открывает возможности получить прибыль при более широком диапазоне колебаний курса акций.

Теперь рассмотрим хеджирование процентных рисков.

Хеджирование процентных рисков

Как уже было сказано в начале статьи, процентная ставка может рассматриваться наравне с любым другим базовым активом, поскольку фактически является ценой денежного займа. Поэтому заёмщик, привлекающий средства по фиксированной ставке, всегда подвержен риску альтернативных издержек в случае, если его конкурент, привлекающий средства по плавающей ставке, будет платить меньше с течением времени. Однако экономический субъект, выплачивающий плавающую ставку, подвержен риску её повышения, что повлечёт проигрыш относительно фиксированных выплат. Со своей стороны, аналогичным рискам подвержен кредитор.

Процентные ставки подлежат хеджированию также, как и цены товаров и курсы валют: посредством фьючерсов (interest rate futures), форвардов (FRA) и, конечно же, опционов.

Простейшие опционы на процентную ставку, также известные как опционы заёмщиков и кредиторов, носят название гарантии процентной ставки (interest rate guarantee – IRG). Такой опцион представляет собой контракт, дающий его покупателю право занять или ссудить наличность под фиксированный процент (без поставки). Иными словами, это опцион на покупку или продажу соглашения FRA. При исполнении IRG стороны с момента исполнения занимают позиции по FRA. Премия, выплачиваемая за IRG, может котироваться в текущих или годовых базисных пунктах. При этом очень важно различать, какой тип котировки использован в данном случае. Если котировка основана на текущих базисных пунктах, то выплачиваемая премия равна числу базисных пунктов, умноженному на контрактную сумму. Если же котировка производится в годовых базисных пунктах, то общая премия вычисляется путём умножения числа годовых базисных пунктов на число дней в периоде (делённое на 365) и на номинал. В день исполнения цена опциона IRG сравнивается с шестимесячной ставкой LIBOR в фунтах стерлингов (устанавливаемой по условиям процентных свопов, рекомендованных Ассоциацией британских банкиров) [1]. Если фиксированная ставка LIBOR превышает цену исполнения, то опцион считается «с выигрышем» и может быть исполнен с прибылью.

Существуют и модификации IRG, которые могут быть причислены к экзотическим опционам. Таковы, например, бермудские опционы, которые могут быть исполнены только в установленные даты периода до погашения. Они занимают промежуточное положение между американскими и европейскими опционами.

«Бермудские» опционы получили распространение среди процентных деривативов, поскольку даты, разрешающие погашение, приурочивались к датам выплаты купонов. Ещё один вид - радужные опционы (rainbow options) - это контракты, выплаты по которым производятся по активу, имеющему самую высокую доходность из числа остальных, представленных в списке (например, LIBOR, доходность GILTS или доходность индекса FTSE-100) [2]. Однако самой распространённым применением опционов на процентную ставку являются стратегии CAP, FLOOR и COLLAR. Опционы CAP и FLOOR функционируют как поток опционов IRG, исполняемых автоматически. «Кэп» фактически представляет собой цепь опционов заёмщика европейского типа, а «флор» - цепь опционов кредитора. С начала сделки и до её завершения кэп и флор претерпевают множество фиксаций ставки LIBOR, но ставка исполнения остаётся неизменной вплоть до истечения срока. В большинстве случаев и номинал по этим сделкам остаётся неизменным в течение всего срока; тем не менее, если речь идёт о погашении суммы в рассрочку по инвестиционным программам, то номиналы могут согласовываться с графиком погашения. Причём кэп используется для хеджирования ставки займа, а флор - ставки кредитования. Разновидность кэпов и флоров - опционы «плати на ходу» (pay-as-you-go options). В некотором смысле они являются близкими родственниками «растянутых» опционов, поскольку предполагают серию платежей, но вместо одного опциона «в конце» покупатель получает опцион после каждого платежа. Стратегия COLLAR состоит в покупке колла и продаже флора. Можно сказать, что «коллар» идентичен обратному спреду «медведя» с использованием потоков опционов кредитора и заёмщика, причём в некоторых случаях опционов pay-as-you-go.

Хеджирование рисков по опционным позициям

Хеджирование опционных позиций в общем случае может осуществляться двумя методами.

Первый из них - покрытие опционной позиции, то есть занятие позиции по базисному активу, полностью или частично соответствующей размеру опционной позиции.

Второй наиболее распространённый метод - хеджирование опционов опционами. При этом важную роль играет оценка стоимости опционной позиции - то есть совокупной премии, которая может быть получена за опционы при их перепродаже.

Цена опциона складывается из двух составляющих: внутренней (действительной) стоимости; внешней (временной) стоимости.

Внутренняя стоимость - это сумма, которая была бы получена за опцион, если бы он завершился сегодня. Иными словами, внутренняя стоимость колл-опциона - это величина, на которую цена базового актива превышает страйковую цену. Внутренняя стоимость пут-опциона - это величина, на которую страйковая цена превышает цену базового актива. Очевидно, что внутренняя стоимость не может быть меньше нуля, поскольку длинная позиция по опционам не предполагает убытков. Временная стоимость опциона зависит, прежде всего, от времени, остающегося до прекращения прав по опциону: чем меньше период до даты истечения, тем меньше временная стоимость опциона. Однако эта зависимость имеет нелинейный характер: кривая идет почти параллельно, когда опцион имеет длительный период до даты истечения, и начинает быстрыми темпами увеличивать угол наклона при приближении опциона к моменту даты истечения.

Сравнение кривых зависимости премии месячного и двухмесячного колл-опционов от текущей стоимости базового актива показывает, что чем больше срок действия опциона, тем выше его цена. Разница возникает в результате наличия временной составляющей опционной цены. Ожидаемая волатильность цены базового актива (курса доллара) между текущей датой и днем даты истечения также оказывает влияние на изменение временной стоимости опциона: чем больше колебание, тем больше временная стоимость. Очень важное значение играет метод, используемый для оценки опционов. Наиболее распространённым в мировой практике методом является метод Блэка-Шоулза, предложенный американскими экономистами Ф. Блэком и М. Шоулзом ещё в 1973 г. Для опционов call она имеет следующий вид:

$$C = e^{-rt} [F N(d_1) - E N(d_2)], \text{ причём } d_1 = [\ln(F/E) + (S^2 t / 2)] / S \sqrt{t}; d_2 = d_1 - S \sqrt{t}.$$

здесь  $E$  - цена исполнения опциона,  $F$  - форвардная процентная ставка на дату исполнения, т. е. текущая цена товара,  $t$  - время до даты исполнения (в годах),  $S$  - изменчивость цены базисного инструмента, выражаемая в виде десятичной дроби,  $N(d)$  - вероятность того, что случайная переменная с нормальным распределением, со средней, равной нулю, и среднеквадратичным отклонением, равным единице, будет меньше или равно  $d$ ,  $e$  - основание натурального логарифма (2,71828),  $r$  - непрерывно начисляемая безрисковая ставка. Цена опциона, полученная из приведённой выше формулы, имеет ту же единицу измерения, что и цена базисного инструмента.

Для определения цены опциона пут существует так называемая формула паритета:

$$P = C - (F - E e^{-rt}), \quad (8)$$

где  $P$  и  $C$  - соответственно цены опционов пут и колл по данному товару,  $F$  - текущая цена товара,  $E$  - цена исполнения обоих опционов,  $r$  - непрерывно начисляемая безрисковая процентная ставка. Формула Блэка-Шоулза помогает определить текущую стоимость опционной позиции, однако определение конкретных коэффициентов хеджирования требует дополнительных расчётов.

Основным показателем считается дельта ( $\delta$ ), или отношение стоимости базисного товара к стоимости опционов. В модели Блэка-Шоулза дельта равна  $N(d_1)$ . Она является мерой чувствительности и скоростью изменения премии опциона относительно цены базисного актива. Дельта изменяется от 0 до 1 и приблизительно равна 0,5 для опционов «вне денег». Поскольку для опционов «глубоко вне денег» дельта находится в своём минимуме, то такие опционы демонстрируют самую низкую чувствительность премии к изменению цены базисного актива.

Таким образом, дельта является «элементарным» коэффициентом хеджирования. Идеальным хеджем для какой-либо позиции по опциону является позиция по опциону, который имеет точно такие же значения де-

льты, гаммы и омеги. Однако единственным вариантом, удовлетворяющим этому условию, является противоположная позиция по тому же самому опциону, что является бессмыслицей. Поэтому хеджирование опционных позиций является трудоёмкой и сложной работой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Де Ковни Ш., Такки К. Стратегии хеджирования, Инфра-М, 1999. с. 58–61.
2. Кожин К. «Всё об экзотических опционах», РЦБ № 15, 2002. с. 18–19.
3. Томсетт М. Торговля опционами: спекулятивные стратегии, хеджирование, управление рисками. – М.: «Альпина Паблишер», 2001. с. 38–41.

**АГУЗАРОВ М.К.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова,  
соискатель кафедры экономики и предпринимательства, e-mail: bubu1999@mail.ru

### ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУТА ДЕВЕЛОПМЕНТА НЕДВИЖИМОСТИ В РФ

В статье рассматриваются предпосылки формирования института девелопмента недвижимости в РФ, анализируются структурно-функциональные особенности российского рынка недвижимости, сравнивается развитие данного института в РФ и за рубежом.

*Ключевые слова:* развитие; инвестиции; собственность; приватизация; трансформация; институт недвижимости; нежилой фонд; управление недвижимостью; российский и зарубежный опыт

*Коды классификатора JEL:* L74, L78

Одним из базовых сегментов региональной экономики, выступающим основным фактором неналоговых доходов и источником развития экономической и социальной инфраструктуры, является хозяйственный оборот государственных и муниципальных объектов нежилого фонда в виде зданий, строений, сооружений, имущественных комплексов, используемых под офисные, складские и торговые помещения, гостиницы и т.д.

Повышение эффективности хозяйственного оборота государственных и муниципальных объектов нежилого фонда тесно связано с реформированием национальной экономики. Проблема управления недвижимостью традиционно рассматривается в рамках институциональной экономики и экономики отраслевых рынков, теории управления и менеджмента.

В настоящее время стоимость глобального рынка коммерческой недвижимости оценивается примерно в 4 трлн. долл., что характеризует этот вид активов как наиболее востребованный в мировой инвестиционной практике [2]. Высокий общественный интерес к инвестированию недвижимости в североамериканском, а затем европейском бизнесе способствовал становлению девелопмента - нового перспективного направления предпринимательства по программно-целевому управлению развитием недвижимости на основе системного обеспечения инвесторов необходимым набором инженерно-консалтинговых услуг.

Как показывает мировой опыт, преимущество девелопмента недвижимости состоит в объединении в рамках одной предпринимательской структуры функций инвестирования, организации проектно-строительного процесса, маркетинга, эксплуатации и продажи построенного объекта. Это способствует сокращению проектно-строительного лага и срока окупаемости инвестиций, повышению их доходности, улучшению потребительских характеристик и рыночной стоимости объектов.

Девелопмент недвижимости преследует две взаимообусловленные цели: с одной стороны, – цель социального характера, связанного с рациональным использованием объектов недвижимости для развития общественной инфраструктуры, а с другой, – цель коммерческого характера, связанного с увеличением стоимости вложенного капитала. Поэтому он базируется, с одной стороны, на принципах и методах инвестиционного проектирования, правилах землепользования и градостроительных регламентах, принятых в соответствующих странах и регионах, а с другой, – на исследовании рыночной конъюнктуры, конкурентной среды и условий достижения наивысшей стоимости недвижимости.

Мировой опыт регулирования имущественного оборота опирается на организацию системы регистрации прав собственности. Как правило, возложение ответственности за ведение реестра прав собственности на государственные органы и организации позволяет осуществлять эту деятельность по единым методам, технологиям и стандартам. Тем самым достигается сопоставимость, совместимость кадастровых и реестровых данных, снижается вероятность возникновения имущественных споров.

Для формирующегося российского рынка недвижимости весьма актуальным является задача обобщения прогрессивного опыта и его использования в отечественной практике, выявления специфики управления недвижимым имуществом в постреформенной российской экономике. Пока еще в России технологии девелопмента не оказывают существенного влияния на национальный рынок недвижимости, что связано с противоречивой динамикой трансформации института собственности и развитием системы имущественных отношений в РФ.

Формирование институтов и инструментов эффективного управления хозяйственным оборотом государственных и муниципальных объектов нежилого фонда направлено на обеспечение сохранности, устойчивости,

развития экономики, городского хозяйства, удовлетворение потребностей государства и бизнеса в нежилых помещениях. Формы и методы управления хозяйственным оборотом нежилой недвижимости направлены на улучшение структуры объектов государственной собственности, ее преобразование в муниципальную, акционерную собственность, более эффективное использование объектов.

Процесс обращения недвижимости, включающий приватизацию, продажу, аренду, концессионирование, лизинг, развивается в России в условиях глубоких трансформационных изменений в системе имущественных отношений, уточнения правового статуса объектов, смены концептуальных установок в формировании рынка. Низкая ликвидность недвижимости приводит к высоким транзакционным издержкам, порождает инвестиционные риски, сдерживает рост предпринимательства. Сжатые сроки трансформации сложившихся форм оборота недвижимого имущества обострили проблему защиты прав собственника, как в лице государства, так и других субъектов хозяйствования. Переход к рыночной экономике, неизбежно сопровождающийся приватизацией значительной части государственной и муниципальной собственности, породил, прежде всего, глобальную проблему установления целесообразных масштабов и сроков приватизации, способов ее осуществления и стоимостных (ценовых) параметров. О наличии связи между макроэкономической динамикой и трансформацией форм и отношений собственности, которая не носит однозначный характер, свидетельствуют данные табл 1.[3].

Таблица 1

Показатели трансформации отношений собственности в РФ за 1991–2007 гг. (в%)

| Показатели                                               | 1991 | 1998 | 2004 | 2005 | 2006  | 2007  |
|----------------------------------------------------------|------|------|------|------|-------|-------|
| ВВП                                                      | 100  | 60,6 | 89,7 | 95,4 | 101,7 | 108,6 |
| Инвестиции в основной капитал                            | 100  | 24,8 | 43,2 | 47,7 | 54,2  | 66,7  |
| Реальные располагаемые денежные доходы населения         | 100  | 52,4 | 77,3 | 84,1 | 92,5  | 104,6 |
| Дифференциация доходов населения (децильный коэффициент) | 4,5  | 13,7 | 15,2 | 14,9 | 15,3  | 15,3  |
| Собственность:<br>(число предприятий и организаций)      | 100  | 100  | 100  | 100  | 100   |       |
| - государственная                                        | 95,4 | 5,4  | 3,9  | 3,6  | 3,4   | 3,3   |
| - муниципальная                                          | -    | 6,5  | 5,9  | 5,6  | 5,3   | 5,9   |
| - частная (корпоративная)                                | -    | 73,9 | 78,0 | 79,2 | 80,5  | 80,7  |
| - прочие                                                 | 4,6  | 14,2 | 12,2 | 11,6 | 10,8  | 10,1  |

Резко увеличилась дифференциация доходов населения, включая доходы от собственности. Произошло значительное перераспределение собственности на средства производства, объекты нежилого фонда в пользу частного сектора. Инвестиции в основной капитал, несмотря на позитивную динамику последних пяти лет, достигли только 66,7% от уровня 1991 г. Нарастивание частного сектора не привело к адекватному росту ВВП и национального богатства. Ускоренная форма проведения приватизации, неадекватная цена выкупа объектов недвижимости стала причиной и признаком чрезмерного использования административного ресурса. Как следствие, в России, в процессе проведенной приватизации значительная часть государственного имущества оказалась в корпоративно-частной собственности, а уровень защищенности права собственности оказался невысоким.

Трансформация отношений собственности изменила структурно-функциональный состав на рынке недвижимости как определенной системы экономических отношений, в которой осуществляется передача прав собственности от продавца к покупателю непосредственно или через институт посредничества, где главными лицами выступают риэлторы, брокеры, девелоперы, оценщики и др. Структура рынка недвижимости РФ отражена на рис. 1.

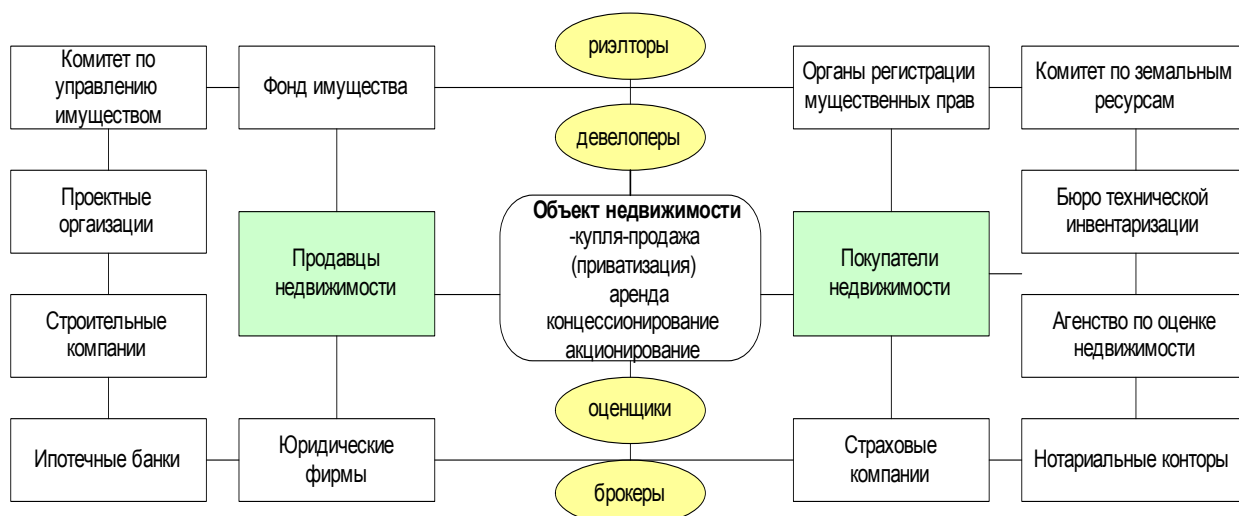


Рис. 1. Структура рынка недвижимости РФ

С учетом отечественного опыта реализации посреднических услуг можно сказать, что рынок недвижимости – это совокупность сделок, совершенных с недвижимостью, информационное обеспечение операций по управлению и финансированию работ в области недвижимости. Соответственно рынок недвижимости, а, следовательно, и девелоперских услуг – это подсистема общего рынка, связанная с оборотом прав на объекты недвижимости.

Таким образом, динамика трансформации форм собственности и имущественных отношений в России определяется следующими факторами: во-первых, сменой централизованной модели управления экономической отходом от системы планового ведения хозяйства и государственного регулирования имущественного оборота, переходом к рыночному саморегулированию рынка продажи и аренды нежилых помещений при возрастающем спросе на них со стороны государства и бизнеса; во-вторых, разрывом складывавшихся многими десятилетиями методов и форм распределения объектов собственности между товаропроизводителями, пользователями, изменением сфер использования и потребностей в нежилом фонде, выведением из государственного (городского) хозяйственного оборота ряда видов недвижимого имущества.

В странах с развитой рыночной экономикой накоплен многолетний опыт строительства, купли-продажи, хозяйственного использования городских объектов недвижимости, регулирования имущественных отношений между государством, собственниками, приобретателями и пользователями нежилых сооружений. Современное состояние управления городской недвижимостью за рубежом сложилось в итоге многих трансформаций форм, методов, организации системы регулирования хозяйственного оборота недвижимости, тесным образом увязанной с действующей в каждой стране социально-экономической моделью, способами хозяйствования, рыночными отношениями, национальными традициями.

В российской экономической литературе иностранный опыт государственного регулирования арендных отношений, управления арендой недвижимого имущества со стороны его владельцев (собственников), формирования договоров аренды арендодателями и арендаторами, установления уровня арендной платы освещен крайне недостаточно. [4, с. 35–36, 111, 113, 176]. В известной мере это связано со спецификой форм аренды и арендных отношений в разных странах и особенностями их правового регулирования в РФ [1]. В еще большей степени отсутствие выраженного интереса к анализу практики арендных отношений нежилых помещений за рубежом, в экономике развитых стран обусловлено принципиальными отличиями, свойственными аренде объектов нежилого фонда в России.

Если в странах с развитой, установившейся рыночной экономикой объектами аренды нежилых помещений служит в основном недвижимое имущество, находящееся в частной собственности, то в России объекты аренды недвижимого имущества зачастую относятся к государственной федеральной и субфедеральной, муниципальной собственности, что радикальным образом влияет на формирование и управление арендными отношениями. Еще одно принципиальное различие состоит в том, что в зарубежной практике организаторы (девелоперы), аренды заняты не столько проблемами поиска отдельных незанятых, «пустующих» или освободившихся помещений, которые можно сдать в аренду, сколько реализацией строительных проектов, формирующих поле обновления и расширения арендных площадей.

Существенные различия наблюдаются и в уровне развития рынков имущественных объектов в виде нежилых помещений. Если в России рынки аренды, продажи, концессионирования объектов нежилого фонда едва прошли стадию становления и находятся в первой фазе развития, то в зарубежной практике такие рынки устойчиво функционируют и прогрессируют как коммерческие рынки с развитой инфраструктурой. Специфическая картина сложилась в части трансформации собственности на городские объекты жилого фонда (перешедшие в основном в частную собственность) и городские объекты нежилого фонда. Хозяйственный оборот городской недвижимости с одной стороны – выступает составной частью (подсистемой) хозяйственного оборота города, с другой – обладает полноценной относительно самостоятельной базой управления в виде объектов нежилого фонда.

В зарубежной практике рассматриваются такие виды девелопмента, как: а) девелопмент промышленных зданий и сооружений; б) девелопмент торговых центров, зданий розничной торговли, складских помещений; г) девелопмент офисных зданий и помещений; д) девелопмент жилых зданий.

У российского девелопера, как правило, отсутствует возможность рыночной оптимизации использования земельного участка, который изначально оформляется под определенный проект, предусматривающий вариант точечной застройки. Разработку схем развития территорий и строительство внеплощадочных инженерных коммуникаций возлагаются на муниципальные образования, у которых, как правило, отсутствуют необходимые средства и профессиональные возможности. Это свидетельствует о целесообразности использования ресурсов девелопмента для совместной с органами местной власти подготовке градостроительной документации и инженерного освоения земельных участков под застройку.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Джорджи Р. Прошлое и будущее недвижимости. // Секреты инвестиционного дела. Все. Что нужно знать об инвестициях. / Под ред. Джеймса Пикфорда / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006 с. 69–75.
2. Кущенко В.В. Девелопмент: Современная концепция развития недвижимости, М: Норма, 2004.
3. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости) – организация, управление, финансирование. – СПб Питер, 2002.
4. Россия в цифрах. 2007: Крат. стат. сб. / Росстат. – М., с. 35–36, 111, 113, 176.

Армянский государственный экономический университет,  
Гюмрийский филиал, зам. директора по учебной работе, кандидат физико-математических наук, доцент,  
Армения, 0025, Ереван, ул. Налбандян, дом 128

## ЧИСЛЕННЫЙ АНАЛИЗ ДИНАМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ПРОДАЖ ТОВАРОВ ПОВСЕДНЕВНОГО СПРОСА

Рассматривается динамическая модель производства и продажи быстро портящихся потребительских товаров, в которой в качестве объема производства принята функция управления. Поставленные задачи управления решаются методами оптимального управления. Получены необходимые условия оптимальности.

**Ключевые слова:** идентичные; интегрирования; квадратура; оптимальная функция контроля; оптимальный план; переключения; числовой анализ; функция контроля

**Коды классификатора JEL:** C61

Динамические модели экономических процессов применяются для объяснения колебаний экономической конъюнктуры и развития сложных экономических явлений. С этой целью динамическая модель, впервые примененная Горским [5] использована применительно к производственному процессу скоропортящихся продуктов повседневного спроса.

Данная модель представлена нами в виде стандартной системы обыкновенных дифференциальных уравнений [3].

Для исследования этой системы использована ее стандартная форма.

$$\begin{cases} \dot{x}_1(t) = u(t) - n(p)[Y - x_2(t)]x_1(t) \\ \dot{x}_2(t) = n(p)[Y - x_2(t)]x_1(t) - k_1x_2(t) \\ \dot{x}_3(t) = pn(p)[Y - x_2(t)]x_1(t) - cu(t) - k_2x_1(t) \\ x_1(0) = x_1^0 \geq 0, x_2(0) = x_2^0 \geq 0, x_3(0) = x_3^0 \\ t \in [0, T] \end{cases} \quad (1)$$

Решение этих нелинейных дифференциальных уравнений в квадратурах, т.е. сведение к обычной операции интегрирования, не возможно.

Однако достижению достаточно точных решений способствует числовой анализ, поскольку в данном случае используется соответственно малый под-интервал. Для достижения поставленной цели перепишем систему (1), чтобы обеспечить сравнительно легкий переход к методам числового анализа:

$$\begin{cases} \dot{y}(t) = u(t) - n(p)[Y - z(t)]y(t) \\ \dot{z}(t) = n(p)[Y - z(t)]y(t) - k_1z(t) \\ \dot{w}(t) = pn(p)[Y - z(t)]y(t) - cu(t) - k_2y(t) \\ y(0) = z(0) = w(0) = 0 \\ t \in [0, T] \end{cases} \quad (2)$$

Далее к данной системе последовательно применены следующие пять методов числового анализа: метод Эйлера, модифицированный метод Эйлера, метод средних точек, метод Хейна и метод Рунге-Кутты [4].

Отметим, что эти методы анализа применяются не только для решения системы, но и иллюстрируют вид этих графиков при условии замены параметров числовыми значениями.

Проведенные выше методы анализа применяются также для подтверждения и обоснования теоретического решения, полученного в работе [1].

Для решения поставленной задачи, сначала задаем параметрам соответствующие числовые значения:



Пусть

$$\begin{array}{l}
 Y \quad 200 \text{ единица} \\
 k_1 \quad 100\% \quad 1 \\
 k_2 \quad 0,40\$ \\
 c \quad 1,00\$ \\
 p \quad 2,00\$ \\
 n_0 \quad 0,54 \\
 n(p) \quad n_0 e^{1-p} \quad 0,54 e^{1-2} \quad \frac{0,54}{e} \quad 0,20 \\
 T \quad 10 \text{ дней}
 \end{array}$$

Далее переписываем систему (2), заменяя параметры заданными числовыми значениями:

$$\begin{cases}
 \dot{y}(t) = u(t) - 0,20[200 - z(t)]y(t) \\
 \dot{z}(t) = 0,20[200 - z(t)]y(t) - k_1 z(t) \\
 \dot{w}(t) = 0,4[200 - z(t)]y(t) - u(t) - 0,4y(t) \\
 y(0) = z(0) = w(0) = 0 \\
 t \in [0, 10] \\
 u_1 = 150, u_2 = 300
 \end{cases}$$

Остается для каждого из используемых методов выбрать функцию управления [1]. С целью правильного выбора значения  $u(t)$ , используется полученный в работе [1] расчетный результат.

Для метода Эйлера используем следующую процедуру:

Пусть

$$\begin{cases}
 y(0) = y_0 = 0, z(0) = z_0 = 0, w(0) = w_0 = 0 \\
 y_{i+1} = y_i + h[u_1 - 0,2(200 - z_i)y_i] \\
 z_{i+1} = z_i + h[0,2(200 - z_i)y_i - z_i] \\
 w_{i+1} = w_i + h[0,4(200 - z_i)y_i - u_1 - 0,4y_i] \\
 h = 0,01 \\
 i = 0, 1, 2, \dots, 1000
 \end{cases}$$

Для каждого из последующих методов применены те же начальные условия, что и в случае применения метода Эйлера, т.е. то же значение  $h$  и тот же интервал для  $i$ .

В зависимости от применяемого метода, будут отличаться лишь способы вычисления  $y_{i+1}$ ,  $z_{i+1}$  и  $w_{i+1}$ , [2].

Для метода средних точек использована следующая процедура:

$$\begin{cases}
 f_y(t_1, u_1, y_1, z_1) = u_1 - 0,2(200 - y_1)z_1 \\
 f_z(t_1, y_1, z_1) = 0,2(200 - y_1)z_1 - y_1 \\
 f_w(t_1, u_1, y_1, z_1) = 0,4(200 - y_1)z_1 - u_1 - 0,4z_1 \\
 y_1 + I = y_1 + h \left\{ f_y \left[ t_1 + \frac{h}{2}, \frac{h}{2} f_y(t_1, u_1, y_1, z_1) \right] \right\} \\
 z_1 + I = z_1 + h \left\{ f_z \left[ t_1 + \frac{h}{2}, \frac{h}{2} f_z(t_1, y_1, z_1) \right] \right\} \\
 w_1 + I = w_1 + h \left\{ f_w \left[ t_1 + \frac{h}{2}, \frac{h}{2} f_w(t_1, u_1, y_1, z_1) \right] \right\}
 \end{cases}$$

Для модифицированного метода Эйлера рекомендуем применять ниже приведенную процедуру:

$$\begin{cases} y_{i+1} = y_i + \frac{h}{2} \{f_y(t_i, u_i, y_i, z_i) + f_y[t_{i+1}, hf_y(t_i, u_i, y_i, z_i)]\} \\ z_{i+1} = z_i + \frac{h}{2} \{f_z(t_i, y_i, z_i) + f_z[t_{i+1}, hf_z(t_i, y_i, z_i)]\} \\ w_{i+1} = w_i + \frac{h}{2} \{f_w(t_i, u_i, y_i, z_i) + f_w[t_{i+1}, hf_w(t_i, u_i, y_i, z_i)]\} \end{cases}$$

Для метода Хейна:

$$\begin{cases} y_{i+1} = \frac{h}{4} \left\{ f_y(t_i, u_i, y_i, z_i) + 3f_y \left[ t_i + \frac{2}{3}h, y_i + \frac{2}{3}f_y(t_i, u_i, y_i, z_i) \right] \right\} \\ z_{i+1} = \frac{h}{4} \left\{ f_z(t_i, y_i, z_i) + 3f_z \left[ t_i + \frac{2}{3}h, z_i + \frac{2}{3}f_z(t_i, y_i, z_i) \right] \right\} \\ w_{i+1} = \frac{h}{4} \left\{ f_w(t_i, u_i, y_i, z_i) + 3f_w \left[ t_i + \frac{2}{3}h, w_i + \frac{2}{3}f_w(t_i, u_i, y_i, z_i) \right] \right\} \end{cases}$$

Для метода Рунге-Кутты:

$$\begin{cases} g_1 = hf_y(t_i, u_i, y_i, z_i) \\ g_2 = hf_y \left( t_i + \frac{h}{2}, u_i, y_i + \frac{g_1}{2}, z_i + \frac{j_1}{2} \right) \\ g_3 = hf_y \left( t_i + \frac{h}{2}, u_i, y_i + \frac{g_2}{2}, z_i + \frac{j_2}{2} \right) \\ g_4 = hf_y(t_{i+1}, u_i, y_i + g_3, z_i + j_3) \\ y_{i+1} = y_i + \frac{1}{6}(g_1 + 2g_2 + 2g_3 + g_4) \end{cases}$$

$$\begin{cases} j_1 = hf_z(t_i, y_i, z_i) \\ j_2 = hf_z \left( t_i + \frac{h}{2}, y_i + \frac{g_1}{2}, z_i + \frac{j_1}{2} \right) \\ j_3 = hf_z \left( t_i + \frac{h}{2}, y_i + \frac{g_2}{2}, z_i + \frac{j_2}{2} \right) \\ j_4 = hf_z(t_{i+1}, y_i + g_3, z_i + j_3) \\ z_{i+1} = z_i + \frac{1}{6}(j_1 + 2j_2 + 2j_3 + j_4) \end{cases}$$

$$\begin{cases} q_1 = hf_w(t_i, u_i, y_i, z_i) \\ q_2 = hf_w \left( t_i + \frac{h}{2}, u_i, y_i + \frac{g_1}{2}, z_i + \frac{j_1}{2} \right) \\ q_3 = hf_w \left( t_i + \frac{h}{2}, u_i, y_i + \frac{g_2}{2}, z_i + \frac{j_2}{2} \right) \\ q_4 = hf_w(t_{i+1}, u_i, y_i + g_3, z_i + j_3) \\ w_{i+1} = w_i + \frac{1}{6}(q_1 + 2q_2 + 2q_3 + q_4) \end{cases}$$

Чтобы сравнить результаты пяти использованных методов, мы построим графики функций доходности для каждого метода (рис. 1).

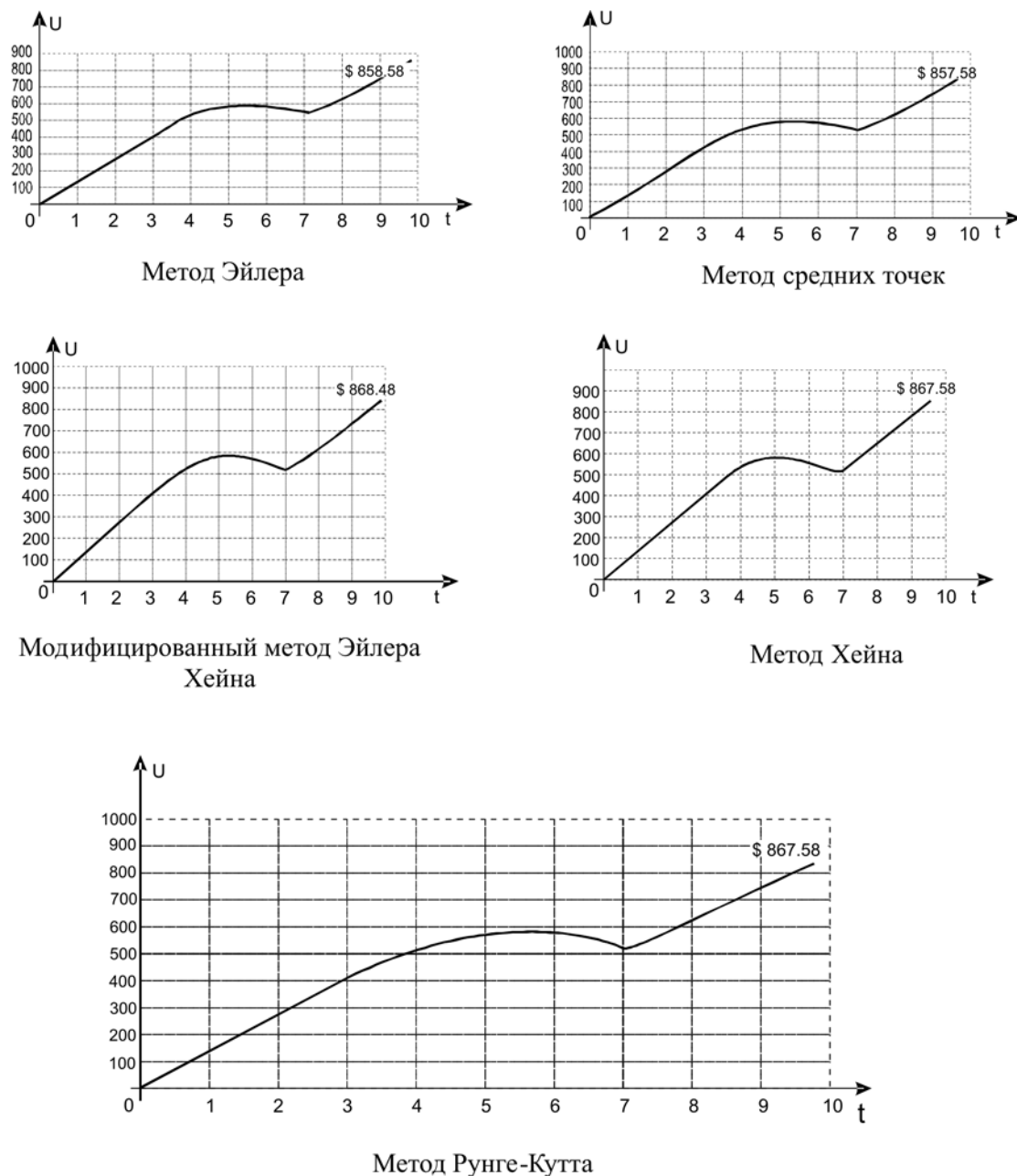


**Рис. 1.** Сравнение результатов пяти использованных методов.

Заметим, что полученные графики весьма близки идентичным. Поэтому для дальнейших исследований вполне применим метод Эйлера.

Для сравнения мы использован следующий план производства [1] :

$$u(t) = \begin{cases} 150, & \text{если } 0 \leq t \leq 3 \\ 300, & \text{если } 3_1 < t \leq 7 \\ 150, & \text{если } 7 < t \leq 10 \end{cases}$$

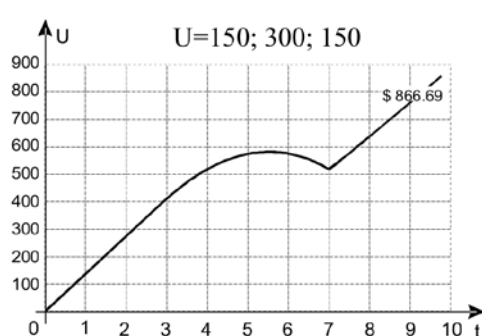
который может являться, а может и не являться оптимальной функцией контроля. Мы назовем это - производственный план 1.

Прибыльность данного плана производства не вызывает сомнений. Однако позволяют ли использованные параметры достичь максимальной прибыли? Для ответа на этот вопрос рассмотрены графики функции прибыли, достигаемые в результате реализации производственного плана 1 и из каждого из последующих вариантов производственных планов. Отметим, что каждая из них удовлетворяет критериям оптимальной функции контроля, определенной в [1] [6]. Одновременно с первым производственным планом, рассмотрим следующие три варианта планов:

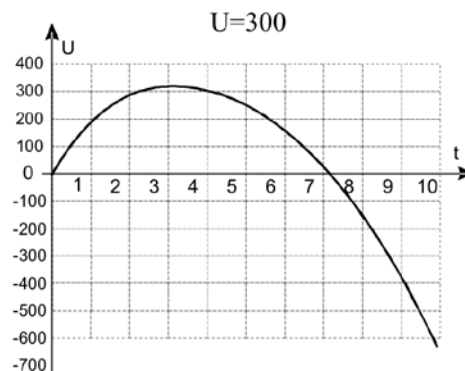
Производственный план 2  $u(t) = 300, 0 \leq t \leq 10$

Производственный план 3  $u(t) = 150, 0 \leq t \leq 10$

Производственный план 4  $u(t) = \begin{cases} 300, & \text{если } 0 \leq t \leq 5 \\ 150, & \text{если } 5 < t \leq 10 \end{cases}$



Производственный план 1



Производственный план 2

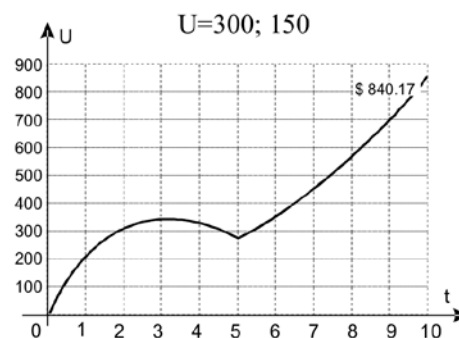
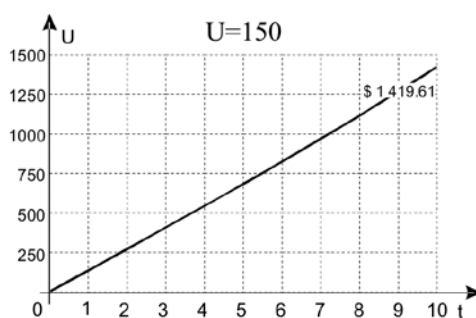


Рис. 2.

Как видно из рис. 2, каждый из этих планов дает совершенно разный объем прибыли, хотя все они подпадают в категорию функций, соответствующих желаемому интервалу [1]. Заметим, что производственный план 2 достигается отнюдь не самым низким уровнем производства, в результате чего возникают определенные потери. Для определения оптимальной функции контроля можно было бы опробовать план за планом по методу «проб и ошибок», и вероятно можно будет найти план, обеспечивающий более высокую прибыль, чем план 3. Однако и в данном случае априори утверждать, что не существует более прибыльного плана.

И так, мы определили, что оптимальной функцией контроля является

$$u(t) = \begin{cases} 300, & \text{если } 0 \leq t \leq 2 \\ 150, & \text{если } 2 < t \leq 10 \end{cases}$$

которая обеспечивает прибыль \$ 160.419 (см. рис. 3).

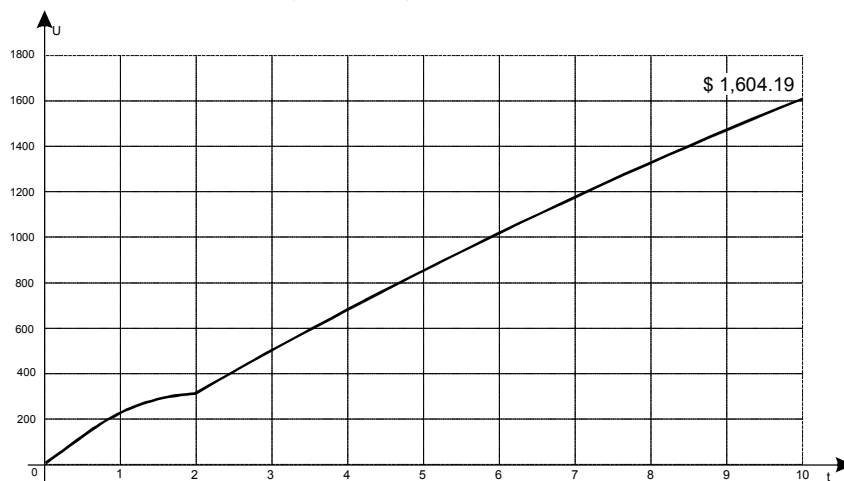


Рис. 3.

Эта программа применяется в ряде различных выборов для  $u_1$  и  $u_2$  и определяется оптимальная точка для изменения планов. В каждом отдельном случае оптимальная функция контроля имеет либо одно переключение, либо не имеет ни одного.

То факт, что не определен ни один оптимальный план, состоящий из двух переключений, отнюдь не означает, что такого плана не существует. Определение такого плана является задачей дальнейших исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гомцяи П.Ц. Динамическая модель планирования производства быстропортящихся потребительских товаров в рыночных процессах. Сборник научных трудов. И 741. Информационные технологии и управление. 4. Ереван: "Энциклопедия – Армения" 2008.
2. Дьяконов В.П. Справочник по алгоритмам и программам на языке бейсик для персональных ЭВМ. – М.: Наука, 1989.
3. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория. – М.: Прогресс, 1975.
4. Коллатц Л. "Численные методы решения дифференциальных уравнений. М.: Иностранной литературы, 1953.
5. Gorskii, A. and Kolpokova, I., A Dynamic Model of a Manufacturing, Storage, and Marketing Processes, Journal of Computer and Systems Sciences, 1993, v31, p153
6. Lambert, P., Optimal Control Theory and Static Optimization in Economics, Cambridge University Press, 1992.

**БИГАНОВА М.А.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К. Л. Хетагурова,  
кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и предпринимательства,  
362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

### РЫНОЧНАЯ ДИНАМИКА СТРУКТУРЫ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИЙСКИХ КОРПОРАЦИЯХ

Формирование рынка корпоративного контроля как внешнего механизма развития корпораций в РФ имеет исходным основанием качественную трансформацию института собственности. В этом смысле сущность рыночной трансформации экономической системы состоит в том, что формируется многообразная, разноуровневая и сложная организационная структура, конкретные организационно-экономические формы которой способны в максимальной степени отразить специфику рыночных связей российской экономики.

**Ключевые слова:** система прав собственности; государственное регулирование; инструменты корпоративного контроля; институты

**Коды классификатора JEL:** K11, P14

Рыночная трансформация административно-командной экономики показала, что состояние слабости или «безвластия» механизмов развития, растерянность и дезориентация субъектов корпоративного бизнеса сохраняются в течение более или менее продолжительного времени до тех пор, пока не возникнут новые институты, способные преобразовать индивидуальные импульсы в эффективное экономическое движение производства, обмена, распределения и потребления.

Значение формирующейся рыночной системы прав собственности и модели корпоративного контроля для постприватизационного развития отечественных предприятий и экономики в целом обусловлено необходимостью оптимальной организации системы прав собственности в корпорации, которые служат мотивацией к реструктурированию и повышению эффективности на микроуровне. Кроме того, исторически складывающаяся структура распределения собственности в корпорации определяет специфические национальные модели корпоративного управления и, соответственно, конкретные законодательные концепции и модели государственного регулирования. В этой связи «прозрачная», четкая институциональная структура собственности, где права всех типов инвесторов (акционеров, кредиторов) защищены, является одним из ключевых условий привлечения инвестиций в корпоративный сектор экономики и институциональная модель корпоративного контроля формируется в тесной взаимосвязи с развитием других институтов обеспечивающих воспроизводство основных институтов корпоративного предпринимательства, таких как институт рынка ценных бумаг, рынка капиталов и т.д.

Таким образом, модель корпоративного управления и структура рынка капиталов – через конкретные формы рыночной экономики – определяют институциональные различия в формах организации и финансирования корпораций, структуру отраслей промышленности, взаимоотношения между предпринимателями и наемными работниками. В результате институциональная модель корпоративного управления на макроуровне является одной из основных составляющих экономического роста.

В широком смысле приватизационный процесс следует рассматривать не только как технические процедуры продажи (передачи) активов из государственного сектора в частный, но и как более фундаментальный

процесс формирования институциональных предпосылок для дальнейшего формирования рыночной среды. В России массовая приватизация способствовала как появлению корпоративного бизнеса, так и дала первичный толчок для развития инфраструктуры и самого рынка корпоративных ценных бумаг, поэтому не только цели, но и методы и инструментарий приватизационного процесса следует рассматривать в качестве факторов, предопределяющих институциональную специфику национального корпоративного предпринимательства.

В связи с этим специально рассмотрим вопрос о последствиях массовой приватизации. Согласно традиционной неоклассической теории (а также новой институциональной теории), изменения в структуре имущественных отношений обычно носят эволюционный характер и постепенно осуществляются спонтанно. В статье Х. Демсица предлагается, следующая схема. Резкое изменение относительных цен, прежде всего, цен на природные ресурсы неизбежно порождает ряд «внешних эффектов». В ходе последующих операций, связанных с куплей-продажей корпоративной собственности и личного имущества, удастся добиться такого изменения структуры собственности, которое обеспечивает «интернализацию» проблем, ранее обнаруживавшихся во «внешних эффектах». Переход к новой структуре собственности обеспечивает более эффективное распределение ресурсов. «...Формирование прав собственности можно наилучшим образом понять в том случае, если рассмотреть их связь с появлением новых различных благоприятных или вредоносных эффектов» [5]. Нетрудно видеть, что при таких изменениях институциональное окружение должно предусматривать достаточно четкие «правила относительно изменения правил», по крайней мере, для предвидимых изменений, а сложившееся институциональное окружение должно включать хозяйственные механизмы (в обычных условиях - рыночные механизмы), которые способны осуществить такие изменения.

В экономической литературе не сложилось пока единого мнения по поводу роли распределения прав собственности и его влияния на формирование институциональных характеристик рыночной экономики. Так, Р. Коуз, полагает, что именно четкая определенность института собственности, а не изменения в распределении прав собственности, имеет принципиальное значение для функционирования рыночной экономики [1]. По мнению Д. Норда четкость, стабильность и предсказуемость прав собственности также рассматриваются в качестве важнейшего фактора экономического роста и прямо связываются с благополучным экономическим развитием [2]. Тем не менее, большинство исследователей придерживаются мнения о необходимости учитывать четкость институционального разграничения прав собственности в качестве важнейшего фактора, формирующего рыночную среду, однако роль четко определенных прав собственности может варьироваться в зависимости от размеров компаний, государственной или частной собственности, иных форм собственности, доступа к информации [4].

Для переходной экономики и соответствующего государственного регулирования значение этого элемента институциональной среды не должно быть переоценено. Так, в условиях административно-командной модели хозяйствования существовала четкая и определенная система прав собственности, поддерживаемая системой правовых санкций по защите государственной собственности, что значительно уменьшало долю неопределенности самой внешней среды. В переходо-трансформационный период российской экономики зона неопределенности в сфере прав собственности значительно расширилась, поскольку приватизация была непосредственно направлена на создание нового рыночного сектора, в результате чего прежняя система защиты государственной собственности неопределенна, а новая четкая система прав частной собственности пока не сформирована. В свою очередь, неопределенность прав собственности способствовала параличу инвестиционной активности корпораций: ведь чем лучше определены права собственности, тем меньше риски на рынке капитала [5]. Отсутствие четких экономических и правовых границ между государственной и частной собственностью способствует не только эффективному функционированию формальных рыночных институтов (таких, как частная собственность или институт банкротства), но и предопределяет использование нерыночных и квазирночных неформальных институциональных образований, направленных на поддержание и реализацию основных формальных институтов (когда вместо рыночных инструментов корпоративного контроля используются властные институты). Очевидны и проблемы в сфере отношений собственности, связанные с несовершенной информацией.

С позиции институционального подхода в рамках теории фирмы любая компания может быть представлена как система или сеть контрактных отношений [5]. В соответствии с этим подходом институт собственности рассматривается как средство нейтрализации негативных последствий невозможности создания исчерпывающих контрактов, регулирующих отношения между собственниками факторов производства в рамках фирмы. Неполнота контрактов и информационная неопределенность порождают возможность ненадлежащего выполнения экономическими агентами своих обязательств и оппортунистического поведения, т.к. при заключении контракта, контрагенты договариваются и о последующем распределении результатов сделки, оппортунизм одного из них приводит к перераспределению результатов сделки в его пользу в ущерб интересам других контрагентов. Информационная асимметрия, сложность точной оценки вклада того или иного контрагента приводит к тому, что последние зачастую оказываются не в состоянии отстаивать свои интересы путем обращения к органам власти.

Если речь идет об отношениях собственников факторов производства и предполагается их продолжающийся, неограниченный во времени характер, то можно представить себе ситуацию, в которой, получив так или иначе информацию о нарушении своих интересов со стороны других контрагентов и не будучи в состоянии защитить себя в суде, собственник фактора производства предпочтет вообще прекратить взаимодействие с собственниками других факторов, но выход из взаимодействия очень часто сопряжен с издержками, штрафами, которые могут быть оговорены в первоначальном контракте, что заставит упомянутого собственника фактора производства мириться с экспроприацией причитающейся ему стоимости до тех пор, пока она не превзойдет величину издержек выхода. Впрочем, издержки выхода, формализованные в контракте, не яв-

ляются единственно возможными. Дополнительные издержки могут порождаться специфичностью фактора.

Специфичность вклада фактора во взаимодействие с другими факторами, или, для краткости, специфичность фактора, характеризуется потерей в его стоимости в случае вывода его из данного взаимодействия. Это может быть обусловлено его адаптацией к данным технологическим процессам, высокими издержками по его релокации, приспособлению к другому использованию, штрафами, предусмотренными в контракте в случае необоснованного с юридической точки зрения выхода из взаимодействия с другими факторами. Специфичность фактора порождает опасность не только беспрепятственного отлынивания со стороны собственников других факторов, но и опасность вымогательства. Под вымогательством понимается ситуация, в которой экспроприация стоимости в ущерб собственнику специфичного фактора достигается как из-за ненадлежащего выполнения контрагентами своих обязательств в условиях информационной асимметрии и недоказуемости отлынивания, так и за счет шантажа со стороны собственников менее специфичных факторов, которые под угрозой вывода своих факторов из производительного процесса вымогают квазиренду у собственника специфичного фактора. Под квазирентой здесь понимается разница между стоимостью, которую вклады данных факторов производства способны производить в рамках данного взаимодействия и в случае выхода из него.

Очевидно, что собственники специфичных факторов производства будут вступать во взаимодействие с собственниками других факторов лишь в том случае, если в дополнение к контрактам в их распоряжении будут и другие механизмы защиты их интересов при распределении квазиренды. Контроль в фирме, формализованный в виде права собственности, как раз и выступает в качестве такого механизма. В чем суть фирменного или корпоративного контроля? Контроль – это возможность влияния на распределение квазиренды и исключения любого из факторов производства из взаимодействия с другими факторами. Будучи формализован в виде права собственности, он представляет собой совокупность права на конечный контроль, то есть на принятие решений во всех случаях, не предусмотренных контрактом или законом, и права на остаточный доход, то есть на присвоение всей квазиренды, нераспределенной в соответствии с контрактом.

Понятно, что контроль в фирме должен быть вверен собственнику наиболее специфичного фактора, поскольку в противном случае последний будет просто не заинтересован в участии в фирме. Для того чтобы определить наиболее специфичный фактор производства, имеет смысл обратить внимание на характер ввода этих факторов в производственный процесс. Ввод в производственный процесс физического капитала носит явный характер, он сравнительно легко идентифицируется и величина вклада физического капитала может быть относительно легко измерена. Кроме этого, ввод в производственный процесс физического капитала носит еще и дискретный характер, что означает фактическое авансирование физического капитала, наличии его еще до начала его использования, которое занимает определенный промежуток времени.

В отличие от физического капитала, человеческий капитал вводится в производственный процесс неявно и не на дискретной, а на постоянной основе, поэтому собственники человеческого капитала обладают возможностью как вымогательства, так и отлынивания. В отличие от них, собственники физического капитала возможность отлынивания не обладают или обладают в гораздо меньшей степени, следовательно, они находятся в более уязвимом положении по сравнению с собственниками человеческого капитала. Поэтому наиболее оптимальной будет ситуация, при которой основной контроль принадлежит собственникам физического капитала. Только при таком распределении контроля взаимодействие факторов производства будет воспроизводиться во времени. Собственниками физического капитала, как фактора производства, являются собственники финансовых ресурсов, так как именно финансовые ресурсы и финансовый капитал входят в процесс производства в виде физического капитала. Поэтому в фирмах контроль принадлежит собственникам финансовых ресурсов.

Исходя из выше изложенных теоретических доводов, мы можем констатировать, что в корпорации распределение прав собственности связано со структурой ее финансирования. Следовательно, логично будет предположить, что конфигурация финансовой системы, структура финансовых потоков в экономике, влияя на структуру корпоративного финансирования, будет влиять и на распределение прав собственности и контроля в корпорациях. Одновременно не следует забывать и о том, что сами корпорации могут так или иначе предпочитать определенные формы финансирования, определенные типы инвесторов и это может быть связано с внутренними особенностями корпораций, со сравнительной специфичностью факторов производства в рамках данной фирмы.

Собственники факторов в конечном итоге выбирают такую структуру прав и контрольных правомочий, которая в наибольшей степени соответствует соотношению потенциальных выгод от дополнительной специализации вклада каждого фактора в производительный процесс.

Институциональная специфика российского корпоративного предпринимательства заключается в том, что отсутствует развитая система, длительная культура и четкий стандартный механизм исполнения контрактов, обеспечивающий передачу пучков правомочий (прав собственности) на специфичные факторы производства и, в свою очередь, именно она обуславливает массовые нарушения прав акционеров, отсутствие рыночно-развитой системы инфорсментов, использование политического инфорсмента, развитие нерыночных отношений между экономическими агентами, коррупцию, рост рентоориентированной деятельности корпоративных субъектов.

Следующую институциональную особенность российского корпоративного пространства, можно представить в координатах проблемы «принципал-агент». С этих позиций особенно ярко проявляется понятие институционального конфликта, имеющего своим основанием конфликт между менеджерами, акционерами (крупными и миноритарными) и работниками предприятий, который в рамках существующего института собственности приобретает острейший характер. В российских условиях, когда неразвиты рыночные инструменты внешнего контроля и перераспределения прав собственности, особенно остро встают проблемы

и издержки контроля за деятельностью менеджеров со стороны акционеров [6]. В данном случае, с учетом выше перечисленных институциональных особенностей корпоративного предпринимательства, можно сформулировать еще одну черту институциональной динамики корпоративного сектора, которая проявляется в том, что российские менеджеры прямо или через посредников выступают и как инсайдеры, и как аутсайдеры корпорации, причем во всех возможных трактовках этих терминов. Отсюда становится очевидной одна из ключевых проблем российского корпоративного строительства, а именно проблема обеспечения прозрачности эмитента не только для потенциальных инвесторов, но и для внешних акционеров корпорации.

При этом, как правило, количество приватизированных объектов муниципальной собственности ежегодно сокращалось в меньшей степени, чем предприятий (объектов), относившихся к собственности субъектов РФ и федеральной собственности. В то же время сокращение количества приватизированных предприятий (объектов), относившихся к собственности субъектов РФ, в 1994–1995 гг. и 1998 г. было большим, нежели сокращение количества приватизированных предприятий (объектов), относившихся к федеральной собственности. Хотя в 1996–1997 гг. и 1999 г. наблюдалась противоположная картина. Тем не менее, отношение количества предприятий (объектов), приватизированных в 1999 г., по сравнению с количеством приватизированных в 1993 г. (в целом по стране – 3,6%), было наибольшим по предприятиям муниципальной собственности (4,3%), наименьшим – по предприятиям федеральной собственности (1,5%), а собственность субъектов РФ занимала по этому показателю промежуточное положение – 3,1% [3].

Один из нюансов российской специфики состоит в том, что мониторинг крупных сделок (соответственно крупного участия в акционерном капитале) с низкой эффективностью осуществляется только в целях антимонопольного регулирования, и в то же время такой мониторинг (прозрачность участия) не менее важен для предотвращения инсайдерских сделок в ущерб «внешним/мелким» акционерам, не получающим доступа (в отличие от менеджеров/крупных акционеров) к не раскрываемой публично информации об акционерных обществах.

Следует отметить, что проводимые мониторинговые исследования строятся на различных базах данных, которые не всегда сопоставимы друг с другом, но тем не менее, для определения динамики институциональной структуры владения в российском корпоративном предпринимательстве необходимо насколько это возможно учесть ежегодные изменения в структуре собственности, имеющие различную оценку в различных мониторинговых исследованиях. Практически во всех странах с переходной экономикой в ходе и/или после приватизации наблюдается тенденция к высокому уровню концентрации собственности. Хотя России не пришлось решать такие проблемы, как реституция или заметный региональный сепаратизм в ходе приватизации, в российских условиях разработка и реализация приватизационной политики, усложняется в силу действия (более весомого по сравнению с другими странами переходной экономики) следующих факторов: во-первых, параллельно с процессом выбора глобальных моделей, на микроуровне происходит спонтанный перевод государственных предприятий и имущества в иные формы собственности (коллективные и частные, или же квазиколлективные и квазичастные); во-вторых, высочайший уровень концентрации наравне с отсталостью многих секторов российской промышленности препятствуют проведению эффективной и социально «мягкой» структурной перестройки до и в ходе приватизации; в-третьих, и это особенно важно, именно приватизация и проблемы преобразования собственности есть та область экономических реформ, где политический и популистский прессинг наиболее тяжел.

Институциональная специфика постприватизационного процесса, заключается в том, что в первой половине 90-х гг. гигантская роль менеджеров, доминирование инсайдеров в первичной постприватизационной структуре собственности благодаря льготам привели к тому, что очень многие приватизированные предприятия так и не получили нового эффективного собственника и более того, после финансового кризиса российские коммерческие банки (как и ряд других категорий аутсайдеров) были в состоянии эффективно выполнять функции корпоративного контроля и стратегического владения акциями, не обладая ни финансовыми возможностями, ни управленческим опытом для этого. Во многих случаях такие держатели акций оказались не в состоянии обеспечить эффективную реструктуризацию приобретенных предприятий реального сектора и нести издержки по контролю над ними. Последующее перераспределение капитала занимало немало времени, что способствовало продолжению деградации их производственного потенциала, уменьшало и без того слабую способность корпоративного предпринимательства к адаптации к новым условиям.

Формирование структуры собственности и ее перераспределения в России, определяющие типы конфликтов модели корпоративного управления, является эффективным механизмом корпоративного управления и контроля за менеджерами в рамках цивилизованных процедур, если итогом такого перераспределения становится эффективность компании на микроуровне, экономический рост в рамках национальной экономики. В условиях российской специфики этот механизм выполняет несколько иные функции, а именно, борьба за контроль над предприятием. Определяющей чертой распределения акционерного капитала в российской промышленности является доминирование собственности инсайдеров. Концентрация акционерной собственности в «постдефолтный» период практически не менялась, удерживаясь на очень высокой отметке. Многочисленные эмпирические исследования свидетельствуют, что чем ниже уровень экономического развития страны и чем несовершеннее существующая институциональная система, тем выше концентрация собственности. С теоретической точки зрения данный феномен можно рассматривать в качестве своеобразного субститута отсутствующих или плохо функционирующих механизмов корпоративного управления, таких как эффективная судебная система, активная деятельность финансовых посредников, совершенный инфорсмент. Концентрация собственности является реакцией на слабую правовую защищенность инвесторов в рамках национальной модели корпоративного управления. Анализ основных тенденций трансформации акционерного капитала свидетельствует, что в России сложилась структура собственности, которую можно охарактеризовать как высококонцентрированную, инсайдерскую, непрозрачную (закрытую).



В целом, основываясь на анализе объективных экономических процессов и складывающейся системы правового регулирования, можно предположить, что современная модель корпоративного управления для России должна опираться на следующие ключевые составляющие:

- перманентный процесс перераспределения собственности; высокая доля аффилированных лиц в структуре собственности многих компаний, что затрудняет оценку корпоративного управления (не всегда возможно определить реального, а не номинального собственника);
- низкие стандарты раскрытия информации о деятельности компаний препятствуют привлечению внешних инвесторов, в первую очередь иностранных;
- высокая концентрация акционерного капитала, в рамках которой происходит консолидация контроля; нестабильность макроэкономической ситуации и наличие больших рисков для потенциальных акционеров, побуждающих их к владению крупным пакетом акций в качестве страховки от убытков;
- неэффективный государственный инфорсмент (при сравнительно развитом законодательстве в области защиты прав акционеров) и др.

Описанные тенденции позволяют сделать вывод о том, что закрытая модель с высококонцентрированной инсайдерской собственностью доминирует в ситуации отсутствия традиций предпринимательства и важнейших институтов рыночной экономики, отражает неготовность к построению цивилизованных корпоративных отношений, внедрению передовых управленческих технологий и укореняется в условиях ограниченных возможностей внешнего контроля.

Переход к политике «точной настройки» модели корпоративного управления, помимо обеспечения эффективности всей системы имущественных отношений, предполагает:

- эволюционное развитие корпоративных институтов по мере необходимости и в зависимости от адекватного спроса - поправки в базовое законодательство, технически совершенствующие те или иные корпоративные процедуры, перманентная ликвидация в законодательстве способов дискриминации различных групп акционеров, селекция и узаконение «прижившихся» добровольных норм);
- принятие актов в областях, где требуется серьезное улучшение законодательства (реорганизация, прозрачность и раскрытие информации, банкротства и др.);
- ликвидация значимых абсолютных пробелов (враждебные поглощения, корпоративные группы, бенефициарная собственность, связанные стороны др.);
- процессуальные вопросы (подведомственность корпоративных споров, иски в защиту неопределенного круга лиц, публикация решений судов, подведомственность судов и ответственность судей, третейские суды и др.);
- прозрачность процедур государственного (ведомственного) контроля и правоприменения;
- стимулы для самостоятельной деятельности субъектов рынка (развитие институтов саморегулирования, создание стимулов для сокращения числа псевдопубличных компаний, добровольность кодексов, снижение административных барьеров, ревизия нормативных актов на предмет условий для коррупции и др.).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М, "Catallaxy", 1993.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 112.
3. Радыгин А., В. Гутник, Г. Мальгинов: Структура акционерного капитала и корпоративный контроль: контр-революция управляющих? // Вопросы экономики. 1997, №10, с.47-69.
4. Arrow K.J. Gifts and Exchanges. – In: Philosophy and Public Affairs. Summer, 1 (4), pp. 343-362. Stiglitz J.E. Whither Socialism?. The MIT Press, Cambridge, Mass., 1994
5. Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights. "American Economic Review" Vol.57 1967, pp. 347 – 359.
6. Gaughan P. Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructuring, New York, NY, John Wiley & Sons, 2002.
7. Grossman S., O. Hart One Share – One Vote and the Market for Corporate Control. In: Journal for Financial Economics, Vol.20 (1988), pp.175-202.

**ГАЙНЕТДИНОВ А.Н.**

#### ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кризис в нашей стране, развившейся на фоне общемирового финансового, является прямым следствием порочной экономической политики правительства, основанный на неадекватно директивно-политическом воздействии государства на экономическую систему государства и ориентирование национальной экономики на развитие лишь секторов экономики, ориентированных на экспорт природных ресурсов (газ, нефть).

*Ключевые слова:* национальная экономика; реформы; институциональные концепции; трансформация

*Коды классификатора JEL:* H52, F53

На современном этапе исторического развития государства национальная экономика России переживает очередной период преобразований. Рыночная трансформация региональных экономических систем и национальной экономики в настоящее время приобрела массовый характер и стала типичным явлением, поэтому, по нашему мнению, назрела необходимость рассмотрения соответствия теоретических основ макроэконо-

мики современным условиям. Считаем, что теория трансформации «переживает» качественно новый этап своего эволюционного развития.

Разработка и реализация в новейшей истории России программ трансформации экономики государства проводились на основе концепций и рекомендаций западных теоретиков, особенно монетарной экономической школы. Недостижение заявленных результатов проводимых с участием иностранных специалистов экономических реформ показали их научную и практическую неадекватность в решении конкретных проблем экономического развития государства. Результатом данных «оплошностей» может быть, в лучшем случае, пустое теоретизирование, затрудняющее поиск правильного решения, а в худшем - провалы концепций экономической политики государства.

В России реформы строились на одном желании: произвести переход к высокоэффективной рыночной экономике. Не было глубокого анализа свойств реформируемых систем, их особенностей, скрупулезного выявления сильных и слабых сторон. Затянувшийся кризис провоцирует целый спектр поведения аналитиков-реформаторов. Здесь сетование на тяжелое наследство, доставшееся либералам-реформаторам, неэффективность плановой экономики и менталитет русских, не способных к эффективной деятельности вообще. И оправдание последствий реформ всякого рода непрогнозируемыми событиями. Есть стремление не замечать остроты происходящего, делать вид, что фазы кризиса и депрессии уже прошли, что совершен переход к фазе роста, недоумевать, почему снова возникают проблемы кризиса. Но суть не меняется от того, делается ли вид, что не замечаем существующих проблем, или их действительно не видим - рано или поздно придется реально оценить ситуацию.

Кризис в нашей стране, развившейся на фоне общемирового финансового, является прямым следствием порочной экономической политики правительства, основанной на неадекватно директивно-политическом воздействии государства на экономическую систему государства и ориентирование национальной экономики на развитие лишь секторов экономики, ориентированных на экспорт природных ресурсов (газ, нефть). Усилия реформ были направлены на то, чтобы создать рыночный рай по образу и подобию американской экономики, однако результаты данных преобразований мы можем видеть на конкретных фактах состояния экономики государства в настоящее время.

Результат реформ на языке систем можно охарактеризовать как демонстрацию того, что необратимые (неповторимые, эволюционные) социально-экономические процессы действительно обратимы. Свойства элементов системы претерпели не только прогнозируемые положительные изменения. Была не реконструирована, но разрушена структура, уничтожена целостность социально-экономической системы. В эволюционном развитии систем порядок системы (основная характеристика системы в рамках одного эволюционного шага ее движения) разрушается и вместе с тем заменяется на другой в результате перехода на следующий этап развития, новый эволюционный виток. Мы же оказались за пределами какого-либо известного ранее экономического пространства. Ввергнув экономику в трансформационный кризис и уничтожив систему, развернули дискуссию о её трансформации. Трансформация охватывает все моменты проявления социально-экономической системы: производительные силы, производственные отношения, социальные отношения, их формы проявления и организационные структуры. В настоящее время в теоретических исследованиях придается большое значение институциональным концепциям становления рыночной экономики. В них некоторая конкретно-историческая совокупность институтов (правил, норм, процедур, механизмов их реализации) выделяется в качестве «универсального свойства». Это «институциональный стержень» социально-экономических систем. Он определяет отношения между экономическими субъектами, составляет основу организационных структур социально-экономической системы, обеспечивает функционирование последней, определяет траекторию её эволюции. Этой институциональной составляющей приписывается свойство «кристаллической решетки» хозяйственной системы, способной качественно ее переродить. Потому в осуществлении системного перехода ведущее место отводят ей, решая в качестве первоочередной задачу «демонтажа устаревших институтов и формирование новых структур, правил и норм жизнедеятельности».

По нашему мнению, это важный, но не основной момент преобразования систем. Он может быть только вторичен по отношению к другим моментам социально-экономической системы, к уровню развития производительных сил и производственных отношений, их количеству и качеству (порядку, структуре), идеологическим установкам, формам организации производства и проч. Наиболее значимым аспектом всех этих моментов выступает национальная и социальная составляющие. Неформальные институты - убеждения, традиции народа, нормы нравственности и морали, формально относящиеся к институциональному слою системы - пронизывают все ее моменты в одинаковой степени, определяют их формирование и требуют соответствующего учета. И если формальные институты общества претерпевают существенные изменения в процессе движения систем, то эта составляющая социально-экономических систем сохраняется в своей основе, передается из поколения в поколение, определяет ее национальную специфику, а в итоге - сами формальные институты.

Трансформация социально-экономической системы, рассматриваемая в контексте её эволюционного развития - объективный процесс, суть которого заключается в необходимых конкретно-исторических преобразованиях (зависимых не только от экономического сознания, когда деятельность человека подчиняется оценке экономических критериев). Проявление субъективного состоит в реализации объективного процесса хозяйствующими субъектами на основании правил, норм, базирующихся на национальных традициях и на основе общественных и индивидуальных оценок этого процесса.

Трансформация социально-экономической системы, рассматриваемая в контексте ее революционного развития, - это не только объективный, но и субъективно-волевой процесс, отличающийся особой значимостью выбора концепции и модели развития, осознанностью, необходимостью выбора и принятия решения.

Для нашей страны сегодня в этом плане особое «пороговое» положение. Успешное прохождение «трансформации» возможно только при условии соответствия объективной и субъективно-волевой составляющей этого процесса. Выбор, принимаемый в трансформации системы, должен быть сделан обществом и в целом и воспринят каждым ее членом.

Хотя Россия уже почти 20 лет реализует программы радикальных трансформаций экономической системы, вопрос о стратегической обоснованности реформационных решений и степени их соответствия надежному будущему страны, не перестает быть предметом острых дискуссий. В самых разных публикациях обсуждается тема противоречивости и неясности экономической стратегии страны, а многие даже говорят об ее отсутствии.

Проблема аморфности экономической стратегии разрешима лишь в том случае, если обществу будет достаточно ясен диапазон возможного выбора стратегических решений и в равной степени понятен механизм их реализации. Принятый у нас изначально и сохраняющийся поныне диапазон вариантов трансформационных решений предельно узок. Он направляется заделом разработок одной из многих научно-экономических школ и предпочтениями, задаваемыми интересами господствующих сейчас в мире сил. Накапливается все больше данных, и так называемый мейнстрим (главное течение в экономической науке), которым в последнее столетие задавались взгляды в мире на рациональное устройство экономики, приходит в неразрешимое противоречие с состоянием ресурсно-экологического и социального баланса планеты. Назревает переход к принципиально новой парадигме социально-экономической динамики. Контуры такой парадигмы, тем не менее, неясны, и, к сожалению, пока не складывается достаточной мотивации в обществе ни у нас, ни на Западе к осуществлению углубленной научной проработки вопросов выбора удовлетворительного для всего человечества пути дальнейшего развития.

Россия в своих трансформациях экономической системы целиком и полностью еще находится в рамках научно-методологического «мейнстрима». И принимаемые реформационные решения, по сути, находятся в диапазоне морально устаревающих идей. Поэтому цели основных хозяйствующих субъектов внутри страны; сосредоточены только лишь на их текущих экономических интересах к выгоде ограниченного числа их носителей, а стратегии негласно формируются под сильным влиянием интересов внешних сил, зачастую противоречащих национальным интересам России.

Внутренние и внешние двигатели российских трансформаций. Коренные реформы в любой стране неизменно возникают вследствие серьезных изменений в структуре потребностей и интересов в обществе, Россия, затеявшая с начала 1990-х годов радикальные экономические трансформации, не является исключением. На первом плане среди инициирующих трансформации причин были настоятельные внутренние потребности. Главными противоречиями стали: исчерпание возможностей развития на экстенсивной основе и нереализуемость попыток в рамках прежней затратной хозяйственной системы перейти на интенсивный тип расширенного воспроизводства, освоив научно-инновационные факторы. Чтобы разрубить этот узел противоречий, нужно было отказаться от сковывающих идеологических догм, преодолеть сложившийся изоляционизм развития страны (СССР) относительно мирового сообщества, воспринять лучшее из того, что веками выработано в динамичных странах мира по поддержке инновационного духа в экономике.

На практике, тем не менее, сложилось так, что внутренние потребности страны оказались совсем не на первом месте в структуре движущих сил трансформаций. Новые институциональные формы стали проектировать и внедрять исключительно путем подражания внешнему миру, и, прежде всего, проявилось стремление подстраиваться под него, вместо того чтобы четко реализовать во всех действиях собственные национальные интересы.

Абсолютно не учитывались меняющиеся условия хозяйствования в мире, связанные с наступлением объективных пределов ресурсопотребления по привычным для практики капиталистических стран схемам. Приближение пороговых пределов включения запасов природных ресурсов в сферах потребления, в особенности обострение энергетического дефицита, заставило высокоразвитые страны во главе с США задействовать все, в том числе и агрессивные способы сохранения и закрепления своих преимуществ в ресурсопотреблении. Соответствующее их интересу влияние на трансформационные процессы во внешнем мире стало частью стратегии данных стран. Россия с её территорией и завлекательным ресурсным потенциалом не могла оказаться вне экспансионистских устремлений со стороны мирового капитала и высокоразвитых стран.

Поэтому, по нашему мнению, политической элите государства, в лице Президента и Правительства, при проведении экономической политики необходимо:

- решительно отказаться от ряда методологических штампов, которые сковывают самостоятельность страны в выборе реформационных решений;

- преодолеть представление, ставшее не без внешнего влияния стойким убеждением для методологов наших реформ, о том, что проведение государственной наступательной промышленной и структурной политики есть якобы атрибут планово-социалистических подходов. Данная ошибочная позиция привела уже к безвозвратной потере темпа в структурных преобразованиях в России. Сырьевой и антиинновационный характер нынешней экономики стал явно вопиющим даже в сравнении с тем негативным состоянием дел, которое в названных отношениях имело место в поздний советский период и которое рассматривалось при старте рыночных реформ ключевой причиной необходимых трансформаций;

- в государственном аппарате нужно сформировать хотя бы минимальный слой управленцев новой генерации, которые бы могли (умели) и не боялись взять на себя ответственность при проектировании и реализации инновационно-промышленных программ, обещающих вывести страну на современные рубежи наукоёмкого развития. Такая практика ни в коей мере не противоречит конкурентным принципам, она регулярно применяется ведущими странами капиталистического мира, осуществляющими структурные маневры;

– создать дееспособные условия для существенного и достаточно быстрого повышения уровня энергообеспеченности труда и быта в стране. Все высокоразвитые страны стабильно ориентируются на высокие уровни душевого потребления энергии, Россия же за годы реформ серьезно понизила этот уровень. Развитие интернационализации, означающее расширение пространства производственно–корпоративных взаимодействий до масштабов мирового хозяйства, дает повод многим говорить о снижении роли национально–государственных регуляторов в экономике. Таким образом, все более распространяется мысль, что уже нет места национально–государственным экономическим стратегиям, поскольку перспективные решения принимаются транснациональными корпорациями и в надгосударственных и международных органах. В свете такого рода стратегий в мире Россия уже не может оставаться в состоянии неопределенности касательно своих долгосрочных взглядов на будущее. Определенность стратегии – один из самых важных факторов заинтересованного включения широких слоев народа в созидательную и творческую работу, направленную на национальное возрождение и обеспечение высокой динамики в социально–экономическом развитии. Неправильным является представление, будто бы государственная стратегия сдерживает предпринимательство.

Стратегия социально–экономического развития страны на период в 30–50 лет, разработанная и представленная как действительно общенациональная программа, бесспорно, сыграла бы большую мобилизующую роль в нашем обществе, продолжающем находиться в фазе системных трансформаций.

И в силу своего особого геополитического положения и в соответствии с законами уже состоявшейся исторической эволюции Россия не может соглашаться на безликое будущее. Стать одной из развивающихся стран, т.е. ведомым элементом в фарватере движения высокоразвитых стран, обозначает добровольно отдать себя, свою богатую территорию и ресурсы на растерзание акулам современной глобализации. С таким выбором нельзя ни при каких условиях согласиться, в силу того, что это не только противоречит представлениям нашего народа, но и, в конечном счете, интересам устойчивого развития на планете в целом. Россия обязана быть заметным и действенным фактором мирового социально–экономического и политического процесса, должна осуществлять активную политику, базирующуюся на собственном (национальном) интересе и широком творчестве своего народа.

При осуществлении политики трансформаций нашей стране как воздух необходим успех, который выразился бы не в каких-то фантомах, придуманных международными экспертами исходя из их небескорыстных представлений о будущем, а в конкретных экономических и социальных параметрах, осязаемых нашим народом.

Обеспечивая сегодня более высокие темпы экономического развития и добиваясь сбалансированного подъема уровня жизни всех народов на своей территории, Россия вместе с тем будет повышать свой международный и общечеловеческий авторитет.

В социально–экономической области творческий поиск и разработка нововведений неотделимы от опыта и поэтому велика роль социальных экспериментов. Пространство России уникально по многим параметрам для поиска и отработки технологических и институциональных решений, удовлетворяющих экологическим императивам нашего времени и тем нравственным критериям, без которых устойчивость человеческого будущего на Земле становится проблематичной. Это и достаточная целостность (в некотором смысле даже нетронутость) природной среды, и значительный творческий потенциал народа, и сохранение в исторической памяти страны, представлений о духовной гармонии жизни. Поэтому самостоятельность и инновационно–творческий характер политики экономических трансформаций отвечают и внутренним интересам страны, и потребностям общемирового устойчивого развития.

Считаем, что единственной целью реализуемых реформ должно стать создание государства с социально–ориентированной экономикой. Из вышесказанного следует вывод, что для реализации данной задачи требуются конкретные концепции, программы и формы преобразования общества, систем управления, правового обеспечения процессов реформирования, качественные характеристики которых определяются критериями целенаправленных структурных преобразований общественных отношений, форм собственности, инвестирования воспроизводства, хозяйственной и коммерческой деятельности. И считаем необходимым всегда помнить, что это не просто ориентация проводимых экономических реформ на трансформацию национального хозяйства, это реальная жизнедеятельность общества, его элементов и структур.

Социально–ориентированная экономика государства должна опираться на жизнеспособную воспроизводственную демографическую структуру, стимулирующую рост населения и доли его трудоспособной части, повышение культурного уровня, уровня образования и профессионализма, а также другие факторы, обеспечивающие повышение производительной силы человека, уровня и качества его жизни, так как без здорового, образованного, трудолюбивого и высококультурного человека невозможно создание государства с сильной, развивающейся экономикой.

Провозглашенные принципы о создании государства с рыночной свободой с социальной справедливостью на самом деле оказались очередным «мифом». В ходе нынешнего кризиса сотни тысяч людей оказались безработными, без всякого гарантированного обеспечения своей жизнедеятельности и средств к существованию, а социальная справедливость, к сожалению, осталась лишь декларативно провозглашенным лозунгом.

Социально–ориентированная экономическая политика предполагает эффективный рост народного хозяйства и уровня жизни народа, однако социальная направленность рынка не гарантирует и соответственно не обеспечивает сбалансированного развития экономики по критериям эффективности её роста и повышения уровня жизни населения. По нашему мнению достичь это возможно лишь на основе целенаправленных социально–структурированных изменений элементов системы управления социально–экономическим развитием государства, как и становления постиндустриальной экономики.

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В статье рассматривается институциональная характеристика взаимодействия детерминант экономического роста в РФ. Бессистемная рыночная институционализация формальных макроинститутов способствует самовоспроизведению адаптивно-неустойчивого характера экономического роста, как на национальном, так и региональном уровне.

**Ключевые слова:** институциональные изменения; институты; институциональное развитие экономической динамики; институциональная адаптация и неадаптация

**Коды классификатора JEL:** O43

Обеспечение устойчивого экономического роста невозможно без формирования факторов рыночно-ориентированного типа и требует в качестве объективной основы проведения целенаправленных системных мероприятий со стороны государства в области реструктуризации целей, приоритетов и механизмов развития национальной экономики. Трудность поставленной задачи заключается в том, что институциональное поле российских экономических субъектов не является моноструктурным образованием, ведь резкое разрушение старой централизованно управляемой институциональной системы предприятий произошло в относительно сжатые сроки, а процесс формирования структур рыночно-ориентированного типа представляет собой длительный и сложный процесс.

Исследования процессов институциональных изменений в переходных экономических системах свидетельствуют о том, что бессистемное применение рыночных (как правило, заимствованных) институциональных форм ведет к неадекватным потерям и игнорированию издержек непосредственно самой институциональной трансформации. Сейчас теория переходных экономик находится в процессе перехода к новому пониманию задач, возможностей, технологии институциональных реформ экономических субъектов.

Столь пристальное внимание к институциональной составляющей экономического роста имеет несколько причин: во-первых, у правительства в настоящее время остается весьма ограниченный набор способов демонстрации активности в сфере институциональных реформ; во-вторых, необходимостью унификации российских институциональных норм экономических субъектов при формировании единого европейского экономического пространства, исходя из реальных, а не формальных критериев институционализации корпоративного сектора.

Для формализации дальнейшего анализа необходимо также уточнить понятия «институциональные изменения» и «институты». «Старый» институционализм связан с именами Т. Веблена (собственно, понятие «институтов» как «устойчивых привычек мышления, присущих большой общности людей» и теория эволюционного отбора институтов), У.К. Митчелла и Дж. Р. Коммонса, основоположника «контрактной (институциональной) экономики» (теория трансакций как любого вида передачи правового контроля от одного лица к другому, представляющая первичный конституирующий элемент экономической деятельности). Акцент на роли институтов в экономических явлениях с начала XX века связан с критикой общепринятой экономической теории, игнорировавшей неэкономическую среду, в которой индивиды принимают решения [7, с. 87–96]. В 60–80 гг. к институционализму относили свои позиции Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдаль, Я. Корнай.

«Новый» институционализм, «новая институциональная экономика» (Д. Норт, О. Уильямсон, Р. Познер, Г. Демсец, М. Олсон и др.) выводит за рамки анализа основной предмет «старого» институционализма – культурные и психологические привычки и стереотипы. Основное внимание концентрируется на анализе институтов, как набора правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих экономическое поведение индивида (в первую очередь, – в соответствии с неоклассической традицией) и организаций.

Одну из базовых классификаций предлагает О. Уильямсон, который разделяет всю экономическую теорию на «технологическую» и «институциональную» парадигмы. Когда технологическая парадигма (включая неоклассическую теорию) рассматривает фирму через призму производственных функций и взаимосвязей, институциональная парадигма видит в фирме институт, организацию или сеть контрактов. В настоящее время в рамках институциональной парадигмы выделяются институциональная среда: социальные, юридические и политические правила игры (теория общественного выбора Дж. Бьюкенена и Дж. Таллока и теория прав собственности Р. Коуза и Р. Познера) и организация (институт) как «внутренняя» система контрактов (теория трансакционных издержек О. Уильямсона и теория агентства Дж. Стиглица).

Институты включают в себя формальные правила и неформальные ограничения (общепризнанные нормы поведения, достигнутые соглашения, внутренние ограничения деятельности), и определенные характеристики принуждения к выполнению тех и других. Институты влияют на экономическую деятельность, определяя (наряду с технологией) трансакционные и производственные (трансформационные) издержки [3, с. 6–17]. С одной стороны, институты включают в себя такие формализованные понятия, как законы, письменные контракты, рыночные сделки, организационно-правовые структуры. С другой – неформальные правила поведения, обычаи, этические и идеологические нормы и др.

Понятие «институциональные изменения» обычно используется применительно к изменениям в каком-либо конкретном «институциональном соглашении», но никогда применительно ко всей «институциональной структуре» [8, с. 2307]. Анализ ядра институциональных изменений в переходной экономике: приватизация и формирование ключевых постприватизационных институтов, которые наиболее важны для развития именно корпоративного сектора.

Процессы рыночной институционализации в переходных экономиках идут по пути возникновения разного рода объединений, являющихся результатом импортирования формальных и неформальных институциональных структур, которые по своей экономической природе являются многоэлементными, многофункциональными системами.

Спектр отечественных формальных и неформальных институтов разнообразен, но в наиболее общем виде их можно разделить на следующие группы: первую группу образуют импортированные рыночные институты экономических субъектов, как правило, заимствованные из стран с развитой рыночной экономикой (рыночная корпорация, частная собственность, холдинг, контракт, институт банкротства, инструменты финансового рынка и др.). Во вторую группу входят квазирыночные институты экономических субъектов, которые возникают в российских условиях и отражают процессы адаптации экономических субъектов к институциональным изменениям в хозяйственной сфере (ФПП - финансово-промышленные группы, ТПК - торгово-промышленные корпорации и др.). Третья группа представлена традиционными формальными отечественными институтами, унаследованными из социалистического прошлого (пенсионная система).

Система неформальных институтов представлена тройственным набором: неформальные рыночные институты (этика бизнеса, престижность предпринимательства, индивидуализм), квазирыночные неформальные институты (трудовая этика, ожидание патернализма со стороны государства), квазирыночные (бартер, механизмы ухода от налогов, «черный нал» и так далее).

Каждый формальный институт опирается на один или несколько неформальных, так же, как и каждый неформальный институт поддерживает один или несколько формальных.

Импортирование формальных рыночных институтов корпоративного предпринимательства носит организационно-целенаправленный характер посредством законодательной деятельности государственных структур. Неформальные рыночные институты корпоративного предпринимательства не импортируются, а, как правило, возникают на национальной почве, спонтанно, путем эволюционного отбора.

Различия формальных и неформальных институтов заключаются в следующем:

Во-первых, формальные институты обеспечены правовыми и административными гарантиями. Неформальные же имеют неправовые формы защиты (мораль, этика, психологические стереотипы, быт и пр.). Таким образом, выполнение формальных правил игры достигается юридическими санкциями, а выполнение неформальных правил – социальными санкциями (типа социального ostracism и т.д.).

Во-вторых, создание формальных институтов – дело дорогостоящее, они всегда связаны с конкретными финансовыми издержками, которые, собственно, и сравниваются с будущей (предполагаемой) экономией на трансакционных издержках (в том случае, конечно, если формирование этих институтов является продуктом рационального выбора). Неформальные же институты воспринимаются как бесплатные.

В-третьих, неформальные институты гибко, перманентно подстраиваются к меняющейся среде, а формальные меняются редко, быстро, значительно – тогда, когда накоплена критическая масса несоответствия или когда правовой вакуум в функционировании неформальных институтов представляет реальную угрозу для достижения общественно значимой цели.

В-четвертых, неформальные правила всегда занимают то экономическое пространство, которое остается незанятым формальными институтами. Однако они могут возникать и как субституты.

Распространяя терминологию современной экономической теории на закономерности институционального развития экономической динамики, следует признать, что формальные и неформальные институты могут соотноситься как субституты, комплементы, либо независимые правила, причем в любом из перечисленных отношений они могут быть лишь частично. Например, трудно представить формальные и неформальные правила, которые могли бы быть абсолютными субститутами.

Таким образом, взаимодействие традиционных институтов с новыми демонстрирует гамму вариантов функционирования: от замещения исходных отношений новым типом, до адаптации и ассимиляции, до полного отторжения привнесенного извне института. Взаимодействие национальных неформальных институтов с новыми формальными институциональными образованиями, демонстрирует основную гамму экономических ограничений и внутренних противоречий формирующейся российской модели корпоративного управления.

Довольно интересен вопрос о направлении институционального развития экономической динамики. Большинство экономистов сходится во мнении, что институциональное развитие необязательно ведёт к наиболее эффективным институтам, тогда возникает вопрос, какие факторы определяют направление институционального развития. Д. Норт главную роль отводит обучению (механизм взаимодействия запаса знаний, институциональной системы и структур), дивергенцию различных институциональных систем (относительные изменения в траектории развития) он объясняет предельной адаптацией в ответ на изменение внешних условий в конкретной исторической ситуации [4, с.130]. А. Олейник считает, что траекторию институционального развития изменить практически невозможно, даже революционные изменения могут лишь ускорить или замедлить движение по исходной траектории [5, с.74].

Несмотря на всю остроту и дискуссионность вопроса об изменении «векторной» направленности институциональных изменений, представляется, что возможно изменение траектории при наличии следующих условий:

– наличие длительного (не менее 5 лет) периода нестабильности (политической и экономической) в этом случае население морально готово к восприятию революционных изменений;

- концентрация власти в руках группы лиц (заинтересованных в революционных изменениях), выделение среди них харизматического лидера, пользующегося доверием населения;
- сам период освоения революционных изменений довольно длительный (нужно время для изменения неформальных институтов, предварительно «расшатанных» длительным периодом нестабильности).

Таким образом, когда речь заходит об эволюции российских институтов в случае России, то надо иметь ввиду ограниченность временных рамок данного явления, так как на современном этапе она насчитывает (в зависимости от взятой точки отсчета) от 8 до 13 лет, что чрезвычайно мало для полноценного анализа в исторической ретроспективе.

Приспособление новых формальных институтов к старым неформальным и наоборот началось с 1992 года – отпуска цен правительством Е.Т. Гайдара. До этого принимаемая законодательная база (формальные институты) существовала как бы сама по себе, было мало точек соприкосновения с реальной жизнью. После резкого шока, квазигиперинфляции, падения реальных доходов населения, в России возникли два процесса – адаптация и неадаптация [6, с.170-178].

Институциональная адаптация выражалась в адекватной реакции неформальных институтов (в данном случае моделей поведения «процедур» межличностного взаимодействия и особенностей взаимодействия «человек – организация») на воздействия изменившейся правовой среды.

Вместе с тем, вследствие резкого изменения социальных и экономических ролей, индивид оказался выбит из привычного ему неформального окружения, в отсутствие привычных процедур и моделей принятия решений, поведение человека стало более «рациональным» (в терминах теории поведения потребителя) чем обычно.

Однако, возникшее внешнее окружение другого типа, нежели развитый рынок, породило и другие реакции: возникла так называемая институциональная неадаптация – процесс ухода из сферы действия новых формальных правил путем изобретения «гибридных» моделей поведения, сочетающих новые рыночные со старыми дорыночными способами взаимоотношений (в случае с промышленностью – различные схемы взаимозачетов, бартера, развитие системы неплатежей). Эти две разнонаправленные тенденции были сильны особенно в первые пореформенные годы. Сейчас эволюционные процессы более похожи на классические, описываемые в работах Норта, хотя в случае России есть некоторые отличия.

Первая особенность институционального развития экономической динамики связана с ослабленным эффектом зависимости ее направленности от предыдущей траектории развития. Россия – полигон нескольких грандиозных социально-экономических революций, соответственно, преемственность неформальных институтов достаточно слаба и не превышает в последнее время 2-3 поколений.

Вторая особенность институционального развития российской экономической динамики связана с привлекательностью долгосрочного инвестирования в знания, которые позволяют получить максимальный выигрыш, хотя, как отмечают специалисты, российская система образования (кстати, достаточно эффективная, целостная и позволяющая дать высокий уровень подготовки) абсолютно не предрасположена к адекватным реакциям на меняющуюся среду [2, с.94]. До сих пор обучение ведется по огромному числу неустаревавших специальностей. Специалисты получают не знания, а формальное их подтверждение-диплом.

Третья особенность институционального развития российской экономической динамики вытекает из специфики факторов институциональных изменений. В российской действительности, помимо классических факторов институциональных изменений, характерных для стабильных экономических систем в виде рыночной динамики относительных цен и изменений в идеологии, особое значение приобретает такой специфический фактор институциональных изменений, как борьба различных групп влияния.

Отмеченные особенности российских эволюционных процессов наложили отпечаток на изменение многих рыночных институтов, например, частная собственность, практически отсутствовавшая в течение советского периода (и, соответственно, почти полностью отсутствовавшие поддерживавшие ее неформальные институты) начала быстро развиваться вопреки предшествующей траектории развития.

Однако сопутствующая развитию отношений собственности институциональная система не развита, нет инвестиций в получение знаний, без сомнения увеличивших бы выигрыш участников (путем разделения пучков правомочий, введения различных видов прав собственности, например, отдельная продажа прав использования, при сохранении прав владения и наследования и т.д.).

Более того, дальнейшее развитие, институционализация, укрепление и защита прав собственности отвечают интересам подавляющего большинства экономических субъектов (различного рода организаций). Хотя небольшие группы влияния, нацеленные не на производственную, а на перераспределительную деятельность, в соответствии с отмеченной особенностью российской институциональной эволюции экономической динамики, препятствуют этому, так как их как раз и устраивает размытость и неспецифицированность прав собственности, допускающая постоянный ее передел вне рамок закона.

Таким образом, неэффективность рыночных институтов во многих переходных экономиках связана с тем, что экономические субъекты не выполняют те или иные формальные институты: дело в том, что «двойственность» поведения и стандартов предопределена не только спецификой российского менталитета, но и опирается на определенную экономическую базу, а именно на «раздвоенность» связи формальных и неформальных институтов.

Формальные правила лишь оболочка, в пределах которой могут возникать самые разные неформальные нормы, поэтому попытка импортирования, понимаемая как имитация формальных правил, может привести к возникновению института хотя и жизнеспособного, но существенно отличающегося от исходного и, возможно, неэффективного с позиции цели-намерения его импортирования. Такой тип дисфункции проявляется в институциональном конфликте и подчеркивает, что он возникает в результате различия институциональных условий донора и реципиента.

Примером институционального конфликта является необычная форма корпоративной модели управления, возникшая в результате российской приватизации: открытое акционерное общество, управляемое ра-

ботниками, способствует консолидации инсайдеров против внешних инвесторов, препятствуя как замене неэффективных менеджеров, так и увольнению избыточных работников.

Следует отметить, что, выступая в качестве генератора институциональной среды, государство в переходной экономике неизбежно сталкивается с рядом существенных проблем: первая институциональная проблема заключается в отсутствии практического национального опыта и преемственности институтов рынка. Однако следует отметить, что последнее утверждение нельзя принимать абсолютно, потому что, например, в нашей стране в условиях плановой системы отдельные островки рынка, функционирующие в условиях особого риска и дополнительных ограничений, представляла теневая экономика, зародившаяся внутри этой системы, как это ни странно, именно она представляла первоначальную основу для формирования новой рыночной институциональной среды.

Вторая институциональная проблема вытекает из дискретности институционального пространства. Отсутствие внутреннего единства институциональной среды, позволяющего рассматривать ее как качественно целое и непрерывное образование, создает дополнительные транзакционные издержки функционирования переходных систем. Кроме того, возникает необходимость решать в переходных экономиках множество проблем, несвойственных стабильно функционирующим экономическим системам, общая макроэкономическая нестабильность и постоянная борьба с разного рода кризисами сужают так называемые “горизонты планирования”, переключая внимание властей с разработки стратегических программ долгосрочного характера на решение текущих задач (обеспечение топливом, борьба с утечкой капиталов, долларизацией экономики, обналичиванием, толлингом и пр.). Эти сиюминутные задачи требуют создания адекватных рабочих норм, правил и организаций, которые можно назвать “институтами антикризисного управления”. Для приведения таких институтов в действие нередко требуется преобразование всего институционального пространства, изменение формальных норм, примеров тому в России 1990-х годов достаточно. Например, учреждение Ассоциации реструктуризации кредитных организаций (АРКО) потребовало внесения изменения даже в Гражданский кодекс РФ [1, с.14], введенная в него поправка о возможности преобразования акционерных обществ в некоммерческие организации стерла грань между указанными типами учреждений, имевшими до этого разные права в управлении, получении доходов и распределении имущества в случае ликвидации.

Исследования процессов институциональных изменений экономической динамики российской экономики свидетельствуют о том, что импортирование рыночных институтов велось без учета транзакционных издержек данного процесса. Транзакционные издержки институциональной трансформации российского корпоративного сектора связаны с тем, что создание формальных рыночных правовых рамок действия форм хозяйствования дело дорогостоящее и недостаточно условий для формирования эффективных рыночных институтов. Существует целый набор неформальных институциональных образований, которые должны быть в состоянии институционального равновесия с формальными нормами, иначе неизбежно возникновение институционального конфликта, отражающего неадекватность институциональной природы различных формальных и неформальных рамок взаимодействия субъект.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инвестиционный климат в России // Вопросы экономики. 1999 N 2.
2. Кузьминов Я., Беляков С., Клячко Т., Якобсон Л. Состояние и перспективы развития российской системы образования. //Инвестиционный климат и экономическая стратегия России. М.: ВШЭ, 2000.
3. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа. В: Вопросы экономики, 1997, № 3.
4. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование институциональное развитие экономики. М 1997.
5. Олейник А. Институциональная экономика. Тема 7. //вопросы экономики №7 1999.
6. Чешков М.А. Глобальный контекст постсоветской России. М.: МОНФ, 1999.
7. Pearce D.W., ed., MacMillan dictionary of modern economics. London: 4th edition, 1992.
8. Lin J.Y., Nugent J.B. Institutions and economic development. – In: Handbook of Development Economics, 1995, Vol. III.



Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, аспирант кафедры экономики и предпринимательства, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

## ВИДЫ СИСТЕМНОЙ НЕСОПРЯЖЕННОСТИ В РОССИЙСКОЙ НАЛОГОВОЙ СФЕРЕ

В статье рассматриваются различные виды системной несопряженности российской налоговой сферы, такие как структурная, функциональная, процессная и понятийная несопряженность, которые снижают эффективность функционирования всей налоговой системы в целом.

Ключевые слова: российская бюджетно-налоговая сфера; налогообложение; функция налогов; несопряженность российской налоговой сферы

Коды классификатора JEL: H21, H26, H30

Современный подход к формированию и функционированию российской бюджетно-налоговой сферы характеризуется рядом факторов связанных с ее усложнением и систематизацией, усилением неравномерности распределения налогового бремени, приводящим к несопряженности структурных, функциональных и процессных характеристик развития многоуровневой бюджетно-налоговой системы российской экономики.

Бюджетно-налоговое устройство РФ, как и многих европейских стран, предусматривает, что региональные и местные налоги служат лишь добавкой к доходной части бюджетов соответствующих субъектов, т.к. главная часть их формирования - это отчисления от федеральных налогов. Преобладающую часть региональных и местных налогов занимают имущественные налоги. Данные налоги не включаются в систему федерального уровня, поскольку объем налоговых доходов, мобилизуемый в процессе налогообложения объектов имущества, имеет меньшую фискальную емкость по сравнению с налоговыми поступлениями от неимущественных налогов. Тем самым трансформируется механизм делегирования полномочий расходных обязательств и доходных источников между уровнями бюджетно-налоговой системы. В результате один и тот же вид налога может иметь различные ставки, льготы, сроки и порядок уплаты в зависимости от места взимания.

В целом изменение налогового законодательства сократило доходы субъектов РФ на 35–40% млрд. руб., что сказалось на недостаточном финансировании субъектов и сокращении доли региональных и местных налогов в структуре соответствующих консолидированных бюджетов. По данным Минфина РФ доминирующую роль в наполнении консолидированного бюджета РФ играют федеральные налоги и сборы, составляющие 90% всех налоговых поступлений. Доля региональных налогов в бюджетах субъектов РФ колеблется на уровне 4–6%, а доля местных налогов в структуре местных бюджетов еще ниже – на уровне 1,5–2%. Поступление региональных и местных налогов, в зависимости от доли занимаемой в доходной части соответствующего бюджета, отражены в табл. 1 [8].

Таблица 1.

**Поступление региональных и местных налогов в первом квартале 2008 г.**

| Вид налога                        | Консолидированный бюджет субъектов РФ, % | Консолидированный местный бюджет, % |
|-----------------------------------|------------------------------------------|-------------------------------------|
| Налог на имущество организаций    | 73,6                                     | 7,6                                 |
| Земельный налог                   | 15,2                                     | 79,2                                |
| Транспортный налог                | 9,5                                      | 4,7                                 |
| Налог на игорный бизнес           | 13,2                                     | –                                   |
| Налог на имущество физических лиц | 1                                        | 6                                   |

Как видно из табл. 1, наиболее значительная доля налоговых платежей в консолидированные региональные бюджеты принадлежит налогу на имущество организаций. В свою очередь, для местных бюджетов основным доходным источником служит налог на землю, а налог на имущество с физических лиц обладает самой низкой фискальной емкостью, т.к. он не покрывает величину расходов по организации его взимания. Все это приводит к существенным различиям в доходах и расходах между регионами и порождает налоговую конкуренцию не только с точки зрения фискальной емкости налогов, но с позиции формирования конкурентных условий хозяйствования.

Структурная несопряженность налоговой системы проявляется не только в изменении количества налогов и налоговых элементов, но и в изменении механизма делегирования, установления и реализации налогов на нижестоящих уровнях налоговой системы.

В правовой модели налога по действующему НК целостность его структурных атрибутов разделена между различными уровнями налоговой системы. Обязательные структурные элементы налога закреплены за федеральным уровнем, а необязательные переданы на региональный и местный уровень. Так ст. 17 НК РФ указывает, что налог считается установленным лишь в том случае, когда определены налогоплательщики и следующие элементы налога: 1) объект налогообложения; 2) налоговая база; 3) налоговый период; 4) налоговая ставка; 5) порядок исчисления налога; 6) порядок и сроки уплаты налога.

Из основных атрибутов налога «выпал» такой элемент как «субъект налога», он заменен более неопределенным «налогоплательщики» и отделен от совокупности обязательных элементов налога, что можно

считать «техническим несовершенством» НК РФ, если бы элементы «субъект налога» и «объект налога» не составляли логическую парную категорию. Однако такой элемент как «объект налога» в правовой модели характеризуется более широким понятием – «объект налогообложения». Следует отметить, что «объект налога» строго привязан к определенному налогу, который конкретизирует его содержание и экономическую специфику, а не к общему процессу налогообложения. В свою очередь элемент «объект налогообложения» связан с процессными характеристиками функционирования налоговой системы как общего процесса, которому не свойственна конкретность, необходимая для идентификации экономической специфики и самостоятельности каждого отдельно взятого налога, входящего в состав налоговой системы. Такой элемент как «источник налога» так же исключен из совокупности правовой модели налога в силу своей экономической направленности. В целом можно констатировать, что доминирующим элементом в правовой модели налога является «объект налогообложения».

Следует отметить, что для российской налоговой системы характерна функциональная несопряженность, проявляющаяся в доминировании фискальной функции налогов над экономической и отказе в рассмотрении последней как составной части налогового механизма в целом. Безусловно, фискальная сторона налоговой системы в большей степени приспособлена к правовому механизму ее реализации. Поэтому в некоторых исследованиях из этого делается вывод, что у налогов нет никакой другой функции кроме фискальной на том основании, что налоговые льготы в качестве необязательного элемента налога проявляются как «случайное вмешательство в налог» [3]. Другие полагают, что экономическая функция налогов, прежде всего, связана с налоговой нагрузкой, поэтому она становится «обременительной функцией, т.к. возлагает на плательщика налоговую нагрузку, поэтому налог ее фиксирует, а не регулирует» [1]. Тем самым также отказывается в регулирующей функциональности налогов как перераспределительного механизма для воспроизводства общественных и частных благ.

Функциональная несопряженность российской налоговой системы проявляется в том, что целевые функции налогов рассматриваются только в рамках процессов налогообложения, исключая вторичные и третичные перераспределительные процессы совокупного общественного продукта [12]. Ведь регулирующее воздействие налогов, прежде всего, сказывается на рыночном поведении экономических субъектов, поэтому экономическая функция налогов «связана с соблюдением экономических интересов собственников факторов производства, предоставляя им возможность осуществлять расширенное воспроизводство» [13]. В конце концов, налоги это не только «фискальная дубинка», но и способ согласования частных и общественных интересов экономических субъектов.

Превращая фискальную функцию налогов в системообразующую для всей налоговой сферы в целом – она становится основной и для определения эффективности ее функционирования в ущерб экономической функции. Отсутствие в правовой модели налога учета взаимодействия между фискальной и экономической функцией налога, связано еще и с тем, что фискальная функция более «четко» определяется и контролируется «внутри» самой налоговой системы, а вторая функция дается ей «извне» – внешней рыночной средой, поэтому экономическая функция более расплывчата и менее податлива правовому механизму регулирования. Фискальная функция налогов исторически более первична и скорее раскрывает истоки происхождения налоговой системы, но не выявляет полностью ее сущность и функциональную целесообразность.

Кроме того, фискальная функция налогов более приспособлена под централизованный характер механизмов публичного права, в то время как экономическая функция налога постоянно требует учета децентрализованного характера частного права. Как справедливо отметил Яковлев В. Ф. «без установления оптимального соотношения между публичным и частным правом сколько-нибудь совершенного механизма регулирования экономических отношений нет и быть не может» [4]. В свою очередь вопрос соотношения частноправовых элементов в российской цивилистике остается остро дискуссионной проблемой, что служит еще одним источником несопряженности российской налоговой системы, как в теоретическом, так и практическом плане.

Процессная несопряженность российской налоговой системы связана с реализацией налогового инфорсмент (правоприменения), который является исторически не самой сильной стороной функционирования всей российской правовой системы в целом. Практически все российские налоги содержат в себе различную степень несовершенства налогового законодательства. Наиболее ярко несовершенство налогового инфорсмента проявилось при реализации налога на игорный бизнес, когда он имел статус федерального налога с 1998 г. по 2004 г. [9]. В данный период будучи федеральным – налог на игорный бизнес имел двухуровневую налоговую ставку, а именно: минимальная фиксированная величина, зачислялась в федеральный бюджет, а плавающая надбавка к ней – в региональный. Однако законодателем не были определены ограничения для плавающей надбавки, поэтому регионы вводили неограниченные по размерам региональные «максимумы» к федеральному минимуму, пополняя не только региональные бюджеты, но способствуя активному развитию игорного бизнеса как экономического вида деятельности во всех уголках страны.

Пять лет действия неограниченной региональной надбавки привело к резкому усилению дифференциации регионов по налоговой нагрузке на игорный бизнес и обострению налоговой конкуренции, что еще более содействовало расширению коррупционного «поля» взаимодействия между регионами и игорным бизнесом. Масштабы развития игорного бизнеса стали приобретать антисоциальные черты, и даже внесенные ограничения региональной составляющей – в пределах пятикратной величины федеральной ставки налога [10], не смогли полностью устранить последствия данного явления. Хотя первоначально посылки были верные, ведь «высокие налоговые ставки на игорный бизнес выполняют регулирующую функцию налогов» [2], законодательная неопределенность в налоге инфорсменте привела к прямо противоположным результатам.

Терминологическая несопряженность связана с неоднозначностью трактования формулировок налоговых определений, трудностями строгой дифференциации налоговых дефиниций. Анализируя ст.8 НК РФ, можно

прийти к выводу, что задача корректного определения налога (равно как и сбора) по-прежнему остается нерешенной. Так п. 1 говорит, что налог -обязательный индивидуально-безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований.

Приведенное определение базируется на двух признаках налогового платежа (обязательность и индивидуальная безвозмездность) с учетом формы (отчуждение принадлежащих лицам денежных средств) и указания цели (финансовое обеспечение деятельности государства и (или) муниципальных образований).

Из этого официального определения вытекает, что: во-первых, налог носит безвозмездный характер, т.е. государство не несёт каких либо обязательств перед налогоплательщиком, но определённая социально-экономическая возмездность предоставления общественных благ существует; во-вторых, форма реализации налога через механизм «отчуждения» собственных денежных средств налогоплательщика предполагает и их «присвоение» государством, а поэтому объективно перераспределительный характер налога и налоговой нагрузки воспринимается как субъективная вина налогоплательщика, за которую следует его наказывать; в-третьих, целевые характеристики налога как важное «финансовое обеспечение деятельности государства» указывает на фискальную функцию налогов, однако использование их ею не ограничивается, т.к. есть еще и экономическая функция.

Данные признаки вводятся законодателем для разграничения налога и сбора, который имеет: 1) форму взноса (как в денежной, так в иной форме), 2) нерегулярность (периодичность уплаты в установленные сроки), 3) возмездный характер (предоставление государственной услуги), 4) свободу выбора налогоплательщика и отсутствие штрафных санкций [5].

Однако такой прямолинейный подход к разграничению налогов и сборов не всегда применим, что делает грань между ними весьма расплывчатой по ряду причин: во-первых, нерегулярность свойственна не только сборам, но и определенным видам налогов (таможенная пошлина); во-вторых, сбор как обязательный взнос, а не платеж предполагает иную, чем денежная форма реализации, а значит должен автоматически исключаться из налоговой системы; в-третьих, возмездный характер сбора делает затруднительным его отличие от неналоговых доходов государства как оплаты услуг, оказываемых бюджетными учреждениями (но возмездный характер у сбора может и отсутствовать – например, сборы за выигрыш на бегах, сборы с владельцев собак); в-четвертых, сборы в отличие от налогов дают налогоплательщику определенную свободу выбора, однако она сильно ограничена, поэтому они носят вынужденный характер; в-пятых, определенные сборы обладают штрафными санкциями, как и налоги (экологические сборы).

Другими словами сборы выступают, то, как элементы прямого налогообложения (сборы за выигрыш на бегах), то, как элементы косвенного налогообложения в качестве надбавок к цене государственных услуг, которые сложно различить в самой цене данных услуг. Таким образом, предложенные законодателем разграничения между налогом и сборами делают затруднительным их отличие друг от друга, предоставляя судам самостоятельно в каждом конкретном случае определять их косвенные и прямые характеристики, то, как налогов, то, как неналоговых доходов государства.

Структурная, функциональная, процессная и понятийная несопряженность российской налоговой сферы позволяет говорить о системном характере данного явления.

Системная несопряженность налоговой сферы – результат связанный с неоднозначностью трактовки как самого понятия система, так и понятия «налоговая система». Сама по себе «совокупность налогов, сборов, пошлин и других платежей, взимаемых в установленном порядке с плательщиков – юридических и физических лиц на территории страны» [11]. На наш взгляд, данная формулировка является довольно лаконичной, поскольку «налоговую систему» можно рассматривать как «совокупность», но система сама по себе не является совокупностью, поэтому данное определение не раскрывает в полном объеме сущность налоговой системы, т.к. не обладает всеми необходимыми системными признаками.

Менее лаконичная, но более развернутая трактовка сущности налоговой системы приводится Е.Н. Евстигнеевым, с точки зрения которого «налоговая система это взаимосвязанная совокупность действующих в данный момент в конкретном государстве существенных условий налогообложения, которые, по сути, являются элементами ее структуры» [6]. По мнению этого автора в качестве существенных условий налогообложения могут выступать: «организация и принципы налогового законодательства; принципы налоговой политики; порядок установления и ввода в действие налогов; виды налогов и общие элементы налогов; порядок распределения налогов по бюджетам; система налоговых органов; формы и методы налогового контроля; права и ответственность участников налоговых отношений; порядок и условия налогового производства и др.» [6]. При расширенной трактовке налоговой системы все ее элементы становятся однопорядковыми, а с точки зрения структурного подхода система должна обладать принципом иерархичности.

Наиболее распространенным определением налоговой системы является данное в работе Панкова В.Г. «Налоговая система – это совокупность предусмотренных налогов, принципов, форм и методов их установления, изменения или отмены, уплаты и применения мер по обеспечению их уплаты, осуществления налогового контроля, а также привлечения к ответственности и мер ответственности за нарушения налогового законодательства» [7]. В данном определении налоговая система как «совокупность» скреплена, прежде всего, правовыми механизмами реализации взаимодействия элементов, что является положительным элементом, но само последовательное взаимодействие элементов налоговой системы не может сформировать систему, поскольку анализ истинных закономерностей функционирования системы раскрывает скорее механизм «содействия» компонентов, чем их «взаимодействие». В таком случае налоговая система сводится к правовым механизмам ее обеспечения и реализации, что значительно сужает ее сущностное содержание и взаимосвязь с другими экономическими подсистемами.

Таким образом, проявления системной несопряженности российской налоговой сферы через ее структурные, функциональные, процессные и терминологические характеристики требуют существенных затрат для приведения в соответствие различных видов несопряженности и унификации налогового законодательства, которые по своим масштабам сопоставимы с коренными изменениями в самой налоговой системе в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Березин, М. Ю. Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры. / М.Ю. Березин. М.: Волтерс Клувер, 2006. с. 640
2. Вострикова Л.Г. Финансовое право. М.: Юстицинформ, 2007– с.168
3. Горский И.В. Сколько функций у налога? // Налоговая политика России: проблемы и перспективы. / И.В. Горский. – М.: Финансы и статистика. 2003. с.12.
4. Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика / под ред.А. Л. Моковский. – Исследовательский центр частного права. М.: Международный центр финансового экономического развития, 1998. с. 58-66.
5. Демин А.В. Налоговое право России. учебное пособие М: Юрлитинформ, 2006 –205с.
6. Евстигнеев Е.Н. Налоги и налогообложение. – М.: Инфра-М, 2002.
7. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации. М.: Книжный мир, 2000.
8. Справка об итогах поступлений налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации в январь–апрель 2008– [Электронный ресурс] – <http://www.nalog.ru/stats/new>
9. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 142-ФЗ «О налоге на игорный бизнес» // СЗ РФ. 1998. № 31. ст. 3820
10. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 182-ФЗ «О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах» // СЗ РФ. 2002. N 52 (ч. 1). ст. 5138
11. Черник Д.Г. Налоговая реформа и развитие рынка/ Д.Г.Черник // Правовое регулирование рынка недвижимости. 2000. №4.
12. Шагинян С.Г. Современная структура перераспределений и их формы, влияющие на реальные доходы населения/ С.Г. Шагинян// Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т.1. № 2. с. 30-38.
13. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. Основы теории государственных финансов. / Л.И. Якобсон. М: Издательство ГУ-ВШЭ,1996

**ФРОЛОВА И.В.**

Южный федеральный университет,  
кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухучет и аудит», e-mail: irarostov@mail.ru

### МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОЕКЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА: СУЩНОСТЬ И ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ

В статье «Мезоэкономическая проекция инвестиционных рисков при реализации инвестиционного потенциала: сущность и подходы к управлению» предложен адаптивный инструментарий управления инвестиционными рисками в системе региональной экономики.

**Ключевые слова:** регион; региональные детерминанты; региональный инвестиционный потенциал; инвестиционные риски региона; управление.

**Коды классификатора JEL:** G11, G24

Процесс управления инвестиционным потенциалом региона является непрерывным и должен осуществляться на всех этапах и стадиях его «жизненного цикла», с учетом изменений, происходящих как в самом объекте управления, так и в окружающей его среде, к которой, в частности, относится инвестиционный климат региона. Существенным элементом, дестабилизирующим процессы, связанные с инвестиционной деятельностью в регионе, являются инвестиционные риски, порождающие нестабильность протекания процессов и неопределенность их результатов. В связи с этим необходимо исследование не только сущности инвестиционных рисков мезоуровневой локализации, но и их влияния на инвестиционный потенциал в различных фазах, и анализ механизмов управления им как агрегированного в управление инвестиционным потенциалом в целом.

Рискованность является одним из органических свойств инвестиционной деятельности всех видов и форм, осуществляемой в любое время, что порождает необходимость оценки и контроля параметров инвестиционной активности на всех уровнях декомпозиции инвестиционного потенциала и связанного с ним инвестиционного процесса. Большинство определений риска трактуют его как явление негативное [1-2], но такой подход характерен не для всех авторов, часть которых рассматривают и другую сторону риска, например: «под

риском принято понимать вероятность (угрозу) потери предприятием части своих ресурсов, недополучения доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления деятельности» [4]. Риск – это баланс возможных доходов и убытков, баланс подверженности и неподверженности опасностям потерь [1].

На основании анализа современных научных подходов к определению риска можно выделить следующие ключевые характеристики данного понятия, применительно к инвестиционному процессу в регионе:

- объективность риска – он существует реально, вне зависимости от желания и субъективной оценки ситуации региональными инвесторами и иными участниками инвестиционного процесса;
- наличие неопределенности относительно исхода принимаемых инвестиционных решений и параметров внешней по отношению к инвестиционному процессу среды, как условия существования риска, детерминирующей отсутствие риска в случае полной определенности;
- как минимум, один из возможных исходов принимаемых решений или изменения инвестиционного процесса и его характеристик должен быть с точки зрения эффективности инвестиционной деятельности неблагоприятным (как вариант – менее предпочтительным относительно других);
- наличие у лиц, принимающих решения относительно управления инвестиционным процессом в выбранном регионе, готовности к принятию инвестиционного регионального риска;
- такая готовность к риску основывается на сопоставлении определенных параметров (оценок) риска и некоторых выгод от принятия данного риска (дополнительные выгоды, как правило, это – прибыль или доход, определяющие эффективность инвестиционного решения на мезоуровне и являющиеся своеобразной «платой за риск»).

По сравнению с понятием риска в целом определение инвестиционного риска является более узким, сохраняя все его особенности. Инвестиционный риск – это сознательный выбор субъекта инвестиционной деятельности по поводу вовлечения в конкретный инвестиционный проект, в процессе реализации которого возможно как получение прибыли сверх запланированного уровня, так и возникновение убытков.

Исследование инвестиционного риска возможно на любом уровне локализации. Традиционным является микроэкономический анализ инвестиционных рисков, на уровне отдельных предприятий и организаций, либо на мезоуровне при анализе крупных, высокодиверсифицированных корпораций, как правило, являющихся межрегиональными. Однако инвестиционные риски изучаются преимущественно в рамках одного хозяйствующего субъекта. В связи с тем, что инвестиционная активность всегда имеет территориально-ориентированный характер, то есть локализуется на некоторой территории, обуславливающей, в том числе, рост или снижение некоторых компонент риска, либо их отсутствие или наличие, в зависимости от административно-правовых, экономических и в некотором роде природно-климатических факторов, детерминирующих инвестиционные процессы в данном регионе, исследование мезоэкономической проекции инвестиционных рисков в преломлении инвестиционного потенциала является особенно актуальным.

Системный характер инвестиционного потенциала и влияющих на него инвестиционных рисков обуславливает генерацию синергетического эффекта, в контексте которого инвестиционные риски региона не сводятся к сумме инвестиционных рисков, присущих инвестиционной деятельности отдельных субъектов хозяйствования, сосредоточенных на данной территории, но создает их новые качества, причем инвестиционный риск на уровне региона может быть как более, так и менее высоким по сравнению с конкретными предприятиями-резидентами данного региона.

Инвестиционный потенциал региона непосредственным образом связан с инвестиционными рисками, которые воздействуют на него на всех фазах его «жизненного цикла». В качестве основных фаз, подвергающихся постоянному воздействию риска, можно выделить накопление инвестиционного потенциала и его реализацию. При накоплении инвестиционного потенциала воздействие рисков проявляется в угрозе того, что его уровень будет менее необходимого с точки зрения целевых параметров его использования. В процессе реализации инвестиционного потенциала риски могут привести к не достижению целей инвестиционной деятельности региональной экономической системы. На рис. 1 наглядно представлено воздействие инвестиционных рисков на инвестиционный потенциал в фазах его накопления и реализации.

Управление инвестиционным потенциалом региона заключается в выработке и реализации управляющих воздействий, направляющих движение инвестиционного потенциала к достижению инвестиционных целей региона. При этом под влиянием различных факторов инвестиционный потенциал может отклоняться от намеченной целевой траектории, основными из которых являются возмущения внешней среды и реализация инвестиционных рисков. Управляющие воздействия в этом случае должны носить характер корректирующих для возврата инвестиционного потенциала на целевую траекторию. При этом следует также отметить разнонаправленность воздействий со стороны инвестиционных рисков и со стороны управления инвестиционным потенциалом региона.

Риски, присущие инвестиционному потенциалу региона, можно разделить на две большие группы: инвестиционные риски и риски, присущие непосредственно инвестиционному потенциалу региона.

Обе группы рисков аналогичны по источникам возникновения и формам проявления, отличны только объекты-носители риска. В первом случае объектом являются отдельные инвестиционные проекты либо их совокупности по различным основаниям (отрасли, сектора экономики и т.д.). В этом случае параметры инвестиционного потенциала меняются вследствие изменения характеристик инвестиционного процесса как такового, то есть воздействие данной группы рисков на инвестиционный потенциал носит опосредованный характер. Во втором – в качестве объектов выступает инвестиционный потенциал региона в целом, либо его отдельные составляющие на любом из трех уровней декомпозиции.

Генерация рисков для обеих групп производится посредством аналогичных угроз и опасностей, которые приводят к схожим последствиям для разных объектов риска.

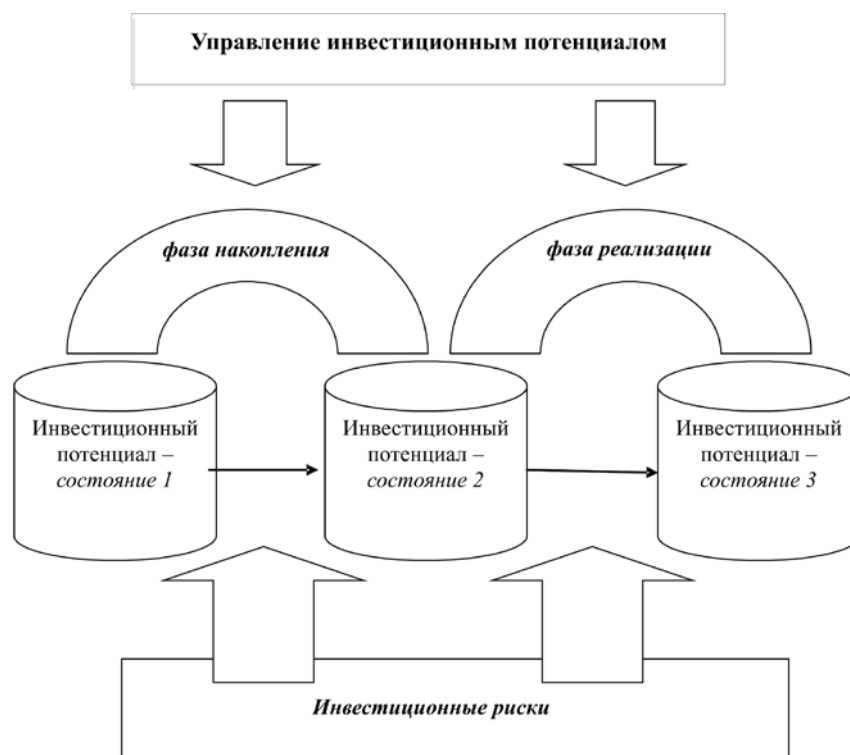


**Рис. 1.** Соотношение инвестиционных рисков и управления при воздействии на инвестиционный потенциал в фазах его накопления и реализации

Факторы инвестиционного риска представляют собой комплекс угроз и опасностей, производящих перманентное воздействие на инвестиционные процессы региона, порождая инвестиционные риски, которые аккумулируются в их профиле. Профиль инвестиционных рисков понимается как объединение его видов и подвидов, детерминирующих сущность инвестиционных рисков региона в условиях временной и качественной определенности, конкретизируя его смысл и параметры. То есть в профиль входят виды и оценки уровня инвестиционного риска, поэтому для его конкретизации к условиям реализации инвестиционного потенциала региона, необходима классификация инвестиционных рисков. При ее построении сначала возникает потребность в типологизации факторов инвестиционного риска.

Термин «риски» употребляется в определенном смысле синонимично в единственном и множественном числе, даже применительно к отдельным их видам, в связи с их многообразием. Каждый вид риска, даже при весьма низком уровне агрегирования, включает большое количество составляющих, и имеет ряд разновидностей, в том числе по обстоятельствам и характеру проявления. В связи с этим построение и исследование профиля инвестиционных рисков необходимо с учетом определенности, детерминируемой конкретными его условиями. Однако универсализация подходов к классификации угроз и опасностей инвестиционных рисков и непосредственно рисков инвестиционного потенциала дает возможность обобщить основные факторы, формирующие риски инвестиционного процесса в регионе.

Угрозы и опасности для инвестиционного потенциала в региональной системе могут дифференцироваться в зависимости от множества факторов, включая степень вмешательства властных структур в инвестиционные процессы региона:

- угрозы и опасности излишней степени регулирования, когда высокий уровень вмешательства со стороны властей может являться источником дополнительных инвестиционных рисков;
- угрозы и опасности недостаточного регулирования, возникающие по причине слабости законодательной базы, а также правоприменительной практики относительно инвестиционной активности, которые могут повышать неопределенность параметров региональной экономики и генерировать излишние риски для инвестиционного потенциала.

Однако угрозы и опасности, представляя собой источники генерации инвестиционных рисков и рисков для инвестиционного потенциала региона, и существенно влияя на формирование их профиля, все же не дают представления обо всем спектре соответствующих рисков, отличающемся многообразием видов и критериев классификации. В целом же инвестиционные риски и риски непосредственно для инвестиционного потенциала мезоуровня имеют множество видов и источников как разного рода опасностей и угроз для инвестиций в регионе.

В связи с этим, так как существование инвестиционных рисков и особенно их реализация значимо влияют на величину инвестиционного потенциала и его реализацию в процессе достижения инвестиционных целей, управление инвестиционным потенциалом должно не только учитывать наличие инвестиционных рисков как фактора нестабильности и неопределенности результатов инвестиционной активности, но и быть направ-

ленным на минимизацию величины рисков и их последствий, только в этом случае управление потенциалом будет эффективным. Поэтому весь процесс управления инвестиционным потенциалом региона приобретает два параллельных вектора, будучи направленным одновременно на два объекта: 1) непосредственно инвестиционный потенциал региона; 2) инвестиционные риски и риски инвестиционного потенциала в регионе, - а системное управление инвестиционным потенциалом заключается в его инкорпорировании в управление инвестиционным процессом в регионе, а также в постоянном мониторинге и учете информации об уровне и характере инвестиционных рисков, существующих в настоящее время в регионе.

На рисунке 2 представлена концептуальная схема воздействия инвестиционных рисков на инвестиционный потенциал, из которой видно, что инвестиционный потенциал постоянно подвергается воздействию рисков, меняющих его параметры в сторону ухудшения, причем это влияние носит в большой степени случайный характер, в связи с вероятностной сущностью рисков как таковых. Поэтому и величина изменений в характеристиках инвестиционного потенциала также является случайной, что актуализирует системное управление инвестиционным потенциалом в контексте инвестиционных рисков.

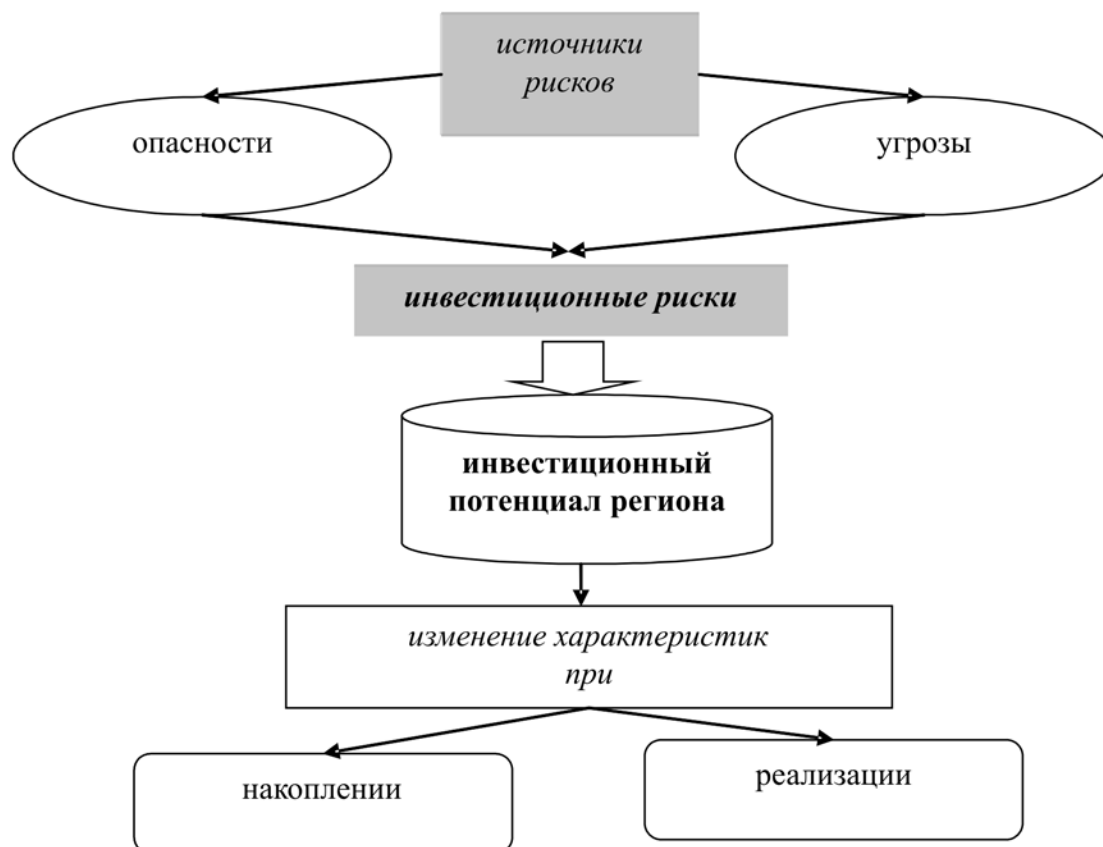


**Рис. 2.** Концептуальная схема воздействия инвестиционных рисков на инвестиционный потенциал региона

По совокупности, управление инвестиционным потенциалом региона может быть охарактеризовано как имеющее три основных объекта-составляющих: управление инвестиционным процессом (наиболее общая, системообразующая часть); управление инвестиционными ресурсами (как основным компонентом инвестиционного потенциала); управление инвестиционными рисками и рисками инвестиционного потенциала.

Системное отображение данного процесса представлено на рис. 3. Как видно на рисунке, управление инвестиционными ресурсами характерно в основном в фазе накопления инвестиционного потенциала, поскольку для достижения инвестиционных целей региона необходим определенный его уровень, соответствующий требуемому временному промежутку. На стадии реализации инвестиционного потенциала процесс управления им приобретает черты и особенности управления инвестиционным процессом в регионе, и направлен на непосредственное достижение инвестиционных целей посредством накопленных инвестиционных ресурсов. То есть, два данных типа управления инвестиционным потенциалом четко разграничены по фазам «жизненного цикла» потенциала.

Управление же инвестиционными рисками отличается от двух рассмотренных типов тем, что должно присутствовать на всех фазах существования инвестиционного потенциала региона и отдельных его компонент, как в процессе его накопления, так и использования, поскольку, как было указано, риски угрожают ухудшению параметров инвестиционного потенциала постоянно, на всех временных интервалах. В соответствии с этим, в процессе трансформации подходов к региональному менеджменту управление инвестиционными рисками региона органично вплетается в формирующуюся и функционирующую парадигму менеджмента, в которой подсистема риск-менеджмента рассматривается как неотъемлемая составляющая управления стоимостью, капитализацией и инвестиционной привлекательностью эконо-

мической системы. При этом управление инвестиционным риском следует рассматривать с двух сторон: с позиций объекта управления, и с точки зрения характеристик субъекта управления. Иными словами, совокупность параметров элементов системы – носителя инвестиционного риска – формирует риск, являющийся одновременно и объектом управления, и свойством системы, и неотъемлемой составляющей сущности инвестиций. Оценки параметров подсистемы в целом инкапсулируют оценки параметров инвестиционного риска, в то же время оценки характеристик инвестиционного риска могут рассматриваться самостоятельно: не только как часть общих параметров инвестиционного проекта в широком смысле, представляющего собой носитель инвестиционного риска, но и отдельно – как информационная база общей системы риск-менеджмента в регионе [3].

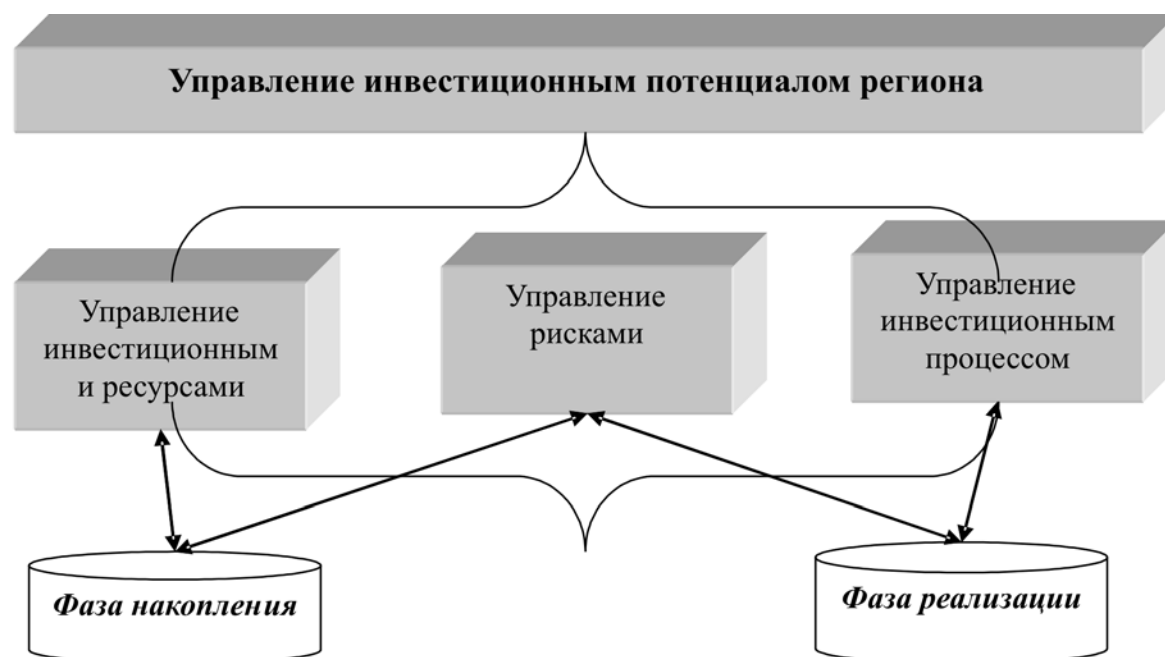


**Рис. 3.** Системное отображение декомпозиции управления инвестиционным потенциалом в основных его фазах

Таким образом, можно сделать вывод, что мезоэкономическая проекция инвестиционных рисков преломляет их сущность и формирует особенности, в том числе применительно к инвестиционному потенциалу региона, что обуславливает необходимость не только учета рисков при управлении инвестиционным потенциалом, но и выделения в системе управления им отдельной подсистемы, занимающейся мониторингом, оценкой и управлением именно инвестиционными рисками. Только в этом случае можно утверждать, что процесс управления инвестиционным потенциалом носит системный характер, учитывает случайные возмущения как внешней среды, так и внутренних параметров объекта управления, и может претендовать на эффективность. Однако очевидно, что усложнение управления инвестиционным потенциалом повышает требования не только к самой системе управления, которая приобретает более сложную структуру и механизм действия, но и к информации, на основании которой производится управление. То есть требуется формирование системы мониторинга информации, необходимой для управления инвестиционными рисками в регионе, в том числе в контексте инвестиционных рисков.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К.В., Воробьев С.Н. Управление рисками: учебное пособие – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005.
2. Кучин А.Б., Смирнова А.Р., Зайцева В.О. Факторинг – финансовая схема управления вексельными потоками – М.: Верше-АВ, 2000.
3. Тхакушинов Э.К. Организация системы управления инвестиционными рисками в экономике региона. Ростов-на-Дону: Изд-во Южного федерального университета, 2007.
4. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.



## ОСОБЕННОСТИ ДОБРОВОЛЬНОЙ СЕРТИФИКАЦИИ КАК РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО И ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА

В работе представлены существующие стандарты на санаторно-оздоровительные услуги, показана сегментация рынка на их основе и предложена методика соответствия средства размещения этим стандартам.

*Ключевые слова:* сертификация: добровольная сертификация, стандарты на санаторно-оздоровительные услуги; сегментация рынка; средство размещения туристов, рынок санаторно-оздоровительных услуг

*Коды классификатора JEL:* L83

Современное развитие санаторно-курортного и туристского комплекса предъявляет новые требования к организации лечебно-профилактических и оздоровительных мероприятий, процесса приема, размещения и обслуживания гостей, а санаторно-курортные и туристские организации все более приобретают черты современных туристско-оздоровительных комплексов. В этом проявляется закономерный процесс вхождения отечественной санаторно-курортной и туристской сферы в мировой рынок туристско-оздоровительных и курортно-рекреационных услуг.

Современные тенденции к организации лечения, оздоровления и отдыха россиян предполагают наличие в санатории помимо лечения, других санаторно-оздоровительных услуг, а также полноценное гостиничное обслуживание, высококачественное рациональное питание, спортивно-досуговую деятельность и другие сервисные услуги. Все это требует от здравниц улучшения материально-технической базы и соблюдение общепринятых и вновь вводимых в санаторно-курортную сферу стандартов, а от персонала – современных знаний и умений, что напрямую ставит вопрос не только об аттестации специалистов, но и стандартизации и сертификации санаторно-курортных организаций [5, 2].

Стандартизация предполагает приведение санаторно-курортных и туристских организаций в соответствие с требованиями, установленными к объектам подобного рода. Этот процесс распространяется не только на материальные, но и на нематериальные объекты, что мы видим в случае принятия государственных стандартов, определяющих требования к туристским и гостиничным услугам [1].

Вопросы влияния сертификации средств размещения на качество оказываемых услуг, как и вопросы качества обслуживания в целом, не могут решаться в отрыве от решения вопросов стандартизации основных процедур обслуживания и работы с клиентами. Задача стандартизации — предоставить санаторно-курортным и туристским организациям возможность не только обеспечивать нужный клиенту уровень обслуживания, но и воспроизводить его в желаемых масштабах. Последний процесс является самым сложным с точки зрения решения проблемы управления качеством, которая тесно связана с применением стандартов серии ИСО 9001 и СТП 33.1-13.2007.

Кроме того, внедрение стандартов в практику санаторно-курортных и туристских организаций поможет потребителям сравнивать предлагаемые услуги и выбирать их сообразно своим запросам. Стандарты на услуги служат стимулом для конкурирующих в этой области фирм к улучшению качества и совершенствованию ассортимента услуг при условии способности обеспечить их базовый уровень.

Главными аспектами стандартизации услуг являются [4]:

- классификация;
- терминология;
- общетехнические нормы и требования

Разработка требований к конкретным показателям качества для каждого санаторно-оздоровительных и туристских услуг составляет основную задачу стандартизации.

Так, стандарты для санаторно-курортных и туристских организаций должны устанавливать [7]:

1. Общие требования к средствам размещения туристов;
2. Обеспечение безопасности здоровья и жизни туристов;
3. Комплексность услуг, точность и своевременность их исполнения;
4. Охрану окружающей среды.

Стандарты на санаторно-оздоровительные и туристские услуги, могут применяться любыми туристскими организациями независимо от их ведомственной принадлежности и формы собственности, что соответствует требованиям федеральных законов: «О защите прав потребителей» и «О техническом регулировании».

Согласно этим требованиям экспертами органа по сертификации услуг ГУП «Всероссийского научно-исследовательского института классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству» (г. Москва) совместно с ФГОУ ДПО «Академии повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма» (г. Сочи) разработаны и внедряются стандарты СТП 33.1-13.2007.

Данные стандарты успешно применяются различными организациями санаторно-курортной и туристской сферы Краснодарского, Пермского и Ставропольского краев.

Стандарт СТП 33.1-2007 «Санаторно-оздоровительные услуги. Термины и определения» устанавливает термины и определения понятий в области стандартизации, сертификации и управления качеством санаторно-оздоровительных услуг оказываемых населению. В данном стандарте даны определения санаторно-оздоровительным услугам, природным лечебным ресурсам. Здесь также выделены здравницы в три большие группы в зависимости от предоставляемых услуг: лечебно-оздоровительные санаторно-курортные организации, лечебно-диагностические санаторно-курортные организации и оздоровительные организации отдыха населения.

Стандарт СТП 33.1.-2007 наряду с функцией управления качеством выступает как чисто рыночный инструмент сегментации рынка санаторно-оздоровительных услуг, основанный на признаке – вид санаторно-курортной организации. На основе данного стандарта проводится сегментация рынка санаторно-оздоровительных услуг, представленная на рис. 1.

Следующий стандарт СТП 33.2.-2007 «Санаторно-оздоровительные услуги. Общие требования» определяет обязательные и рекомендуемые требования к организациям, оказывающим санаторно-оздоровительные услуги, независимо от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы.

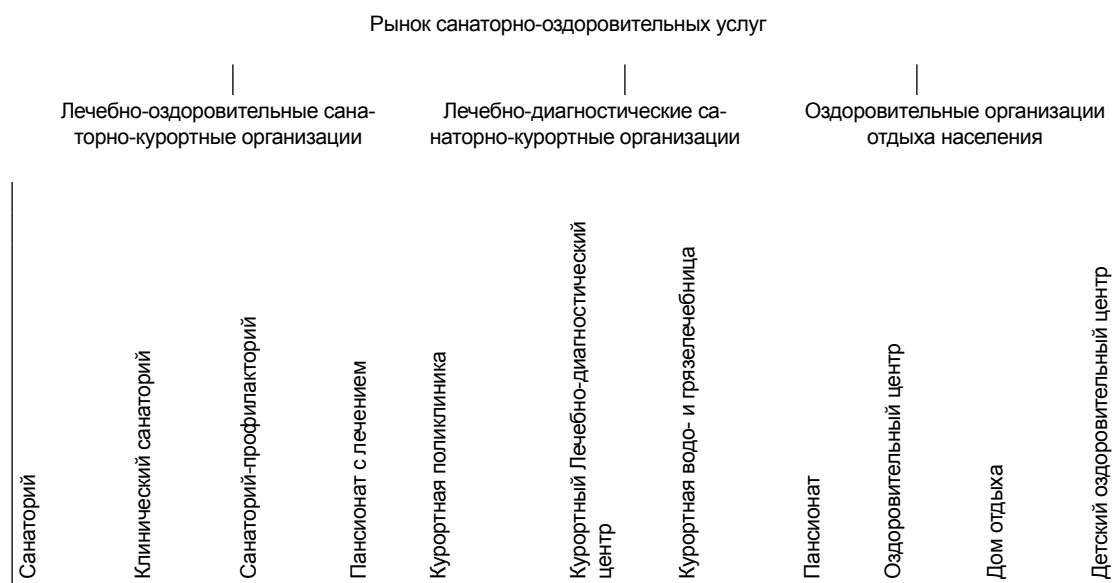


**Рис. 1.** Сегментация рынка санаторно-оздоровительных услуг по виду санаторно-курортной организации

Как рыночный инструмент данный стандарт выступает для повышения качества и безопасности санаторно-оздоровительных услуг и повышения конкурентоспособности путем определения соответствия услуг указанным в данном стандарте требованиям. Среди обязательных требований выступают безопасность жизни и здоровья, сохранность имущества, охрана окружающей среды, соответствие назначению, качественное исполнение услуг, комплектность, комфортность, этичность обслуживающего персонала и эстетичность.

Для эффективной проверки соответствия данных требований существующим в санаторно-курортной организации условиям необходимо использовать следующие методы:

- визуального контроля (путем осмотра предприятия – его интерьеров, оборудования, инвентаря, посуды, белья и пр.);
- аналитического (анализа документации – технологические документы, договора со сторонними организациями, акты–заключения органов контроля и надзора, санитарные книжки и пр.);
- медицинского контроля (медицинских осмотров персонала, санитарно–эпидемиологических анализов);
- инструментальных (определения качества воды, воздуха и т.д., проверки технического состояния и режимов работы оборудования и т.д.);
- социологических (путем опроса отдыхающих и обслуживающего персонала, путем анкетирования)

Стандарт СТП 33.3.-2007 «Санаторно-оздоровительные услуги. Классификация предприятий», определяет классификацию организаций, оказывающих санаторно-оздоровительные услуги независимо от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы. Для каждой категории организаций (без категории, 1 категории, 2 категории, 3 категории, высшей категории) устанавливается свой уровень требований к оказываемым санаторно-оздоровительным услугам. На основе стандарта СТП 33.3.-2007 мы предлагается сегментация рынка санаторно-оздоровительных услуг по уровню качества предоставляемых санаторно-оздоровительных услуг. Как рыночный инструмент данный стандарт позволяет сегментировать рынок следующим образом:

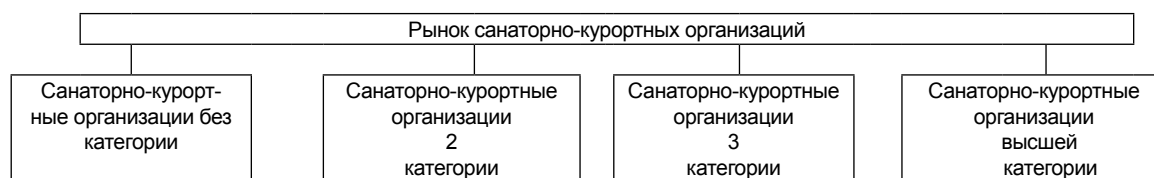


**Рис. 2.** Сегментация рынка санаторно-оздоровительных услуг по уровню качества обслуживания

Такое сегментирование рынка позволит налаживать эффективные прямые и обратные связи с потребителями санаторно-оздоровительных и туристских услуг, так как потребитель зная категорию организации и требования, предъявляемые к данной категории может выбрать наиболее подходящую для себя санаторно-курортную или туристскую организацию и таким образом снизить негативные последствия при потреблении услуг.

Стандарт СТП 33.4.-2007 «Санаторно-оздоровительные услуги. Требования к обслуживающему персоналу» устанавливает требования к обслуживающему персоналу организаций, предоставляющих санаторно-оздоровительные услуги, независимо от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы. Этот стандарт является одним из важнейших рыночных инструментов в плане повышения качества предоставляемых услуг, так как при оказании услуг основным фактором, определяющим качество услуги, является обслуживающий персонал, его квалификация, опыт работы, коммуникабельность и т.д. В стандарте СТП 33.4-2007 устанавливаются требования к персоналу различных структурных подразделений санаторно-курортной организации (обслуживающий персонал, служба безопасности, служба приема и размещения, служба номерного фонда, служба общественного питания, медицинская служба, техническая служба, служба снабжения и транспортная служба) и различной категорийности санаторно-курортной организации.

Стандарт СТП 33.5. – 2007 «Санаторно-оздоровительные услуги. Оказание услуги. Требования к туристским предприятиям» определяет требования к туристским предприятиям, предоставляющим туристские и санаторно-оздоровительные услуги, независимо от их ведомственной принадлежности и организационно-правовой формы.

Для оценки соответствия санаторно-курортных и туристских организаций той или иной категории нами разработана формула оценки соответствия средства размещения действующим стандартам. Оценка проводится на основе суммы коэффициентов соответствия ( $K_c$ ):

$$K_c = \sum_{i=1}^5 A_i K_i$$

где  $A_i$  – показатели, указывающие значимость критерия оценки малого средства размещения;  $K_i$  – коэффициенты соответствия критерия требуемым нормам (от 0 до 1). Если критерий полностью соответствует требуемым стандартам присваивается 1, если полностью не соответствуют – 0. Данные коэффициенты определяются методами визуального контроля, социологических опросов и аналитического для проверки необходимой документации.

Так для санаториев, санаториев-профилакториев, пансионатов с лечением экспертами установлены следующие коэффициенты по значимости в процессе оказания услуги:

1. Медицинские услуги  $A_1=5$
2. Услуги питания  $A_2=4$
3. Номерной фонд  $A_3=3$
4. Обслуживающий персонал  $A_4=2$
5. Общественные помещения  $A_5=1$

Для центров, домов отдыха, пансионатов отдыха и др.:

1. Номерной фонд  $A_1=5$
2. Обслуживающий персонал  $A_2=4$
3. Дополнительные услуги  $A_3=3$
4. Общественные помещения  $A_4=2$
5. Месторасположение  $A_5=1$

Таким образом, высшая категория может быть присвоена санаторно-курортной или туристской организации, коэффициент соответствия которой колеблется от 13 до 15. При коэффициенте соответствия от 11 до 13 присваивается 3 категория; от 9 до 11 – 2 категория; от 7 до 9 – без категории; ниже 7 – сертификат не выдается.

Данная формула позволяет системно рассматривать санаторно-курортную организацию и все ее компоненты, что соответствует требованиям современного менеджмента.

Предлагаемую методику сертификации средств размещения туристов признаны проводить аккредитованные в установленном порядке и зарегистрированные в Росстандарте органы по системе сертификации.

При этом объектами сертификации средств размещения туристов должны являться [6]:

1. Средства размещения туристов;
2. Исполнители услуг;
3. Процессы оказания услуг;
4. Система качества услуг.

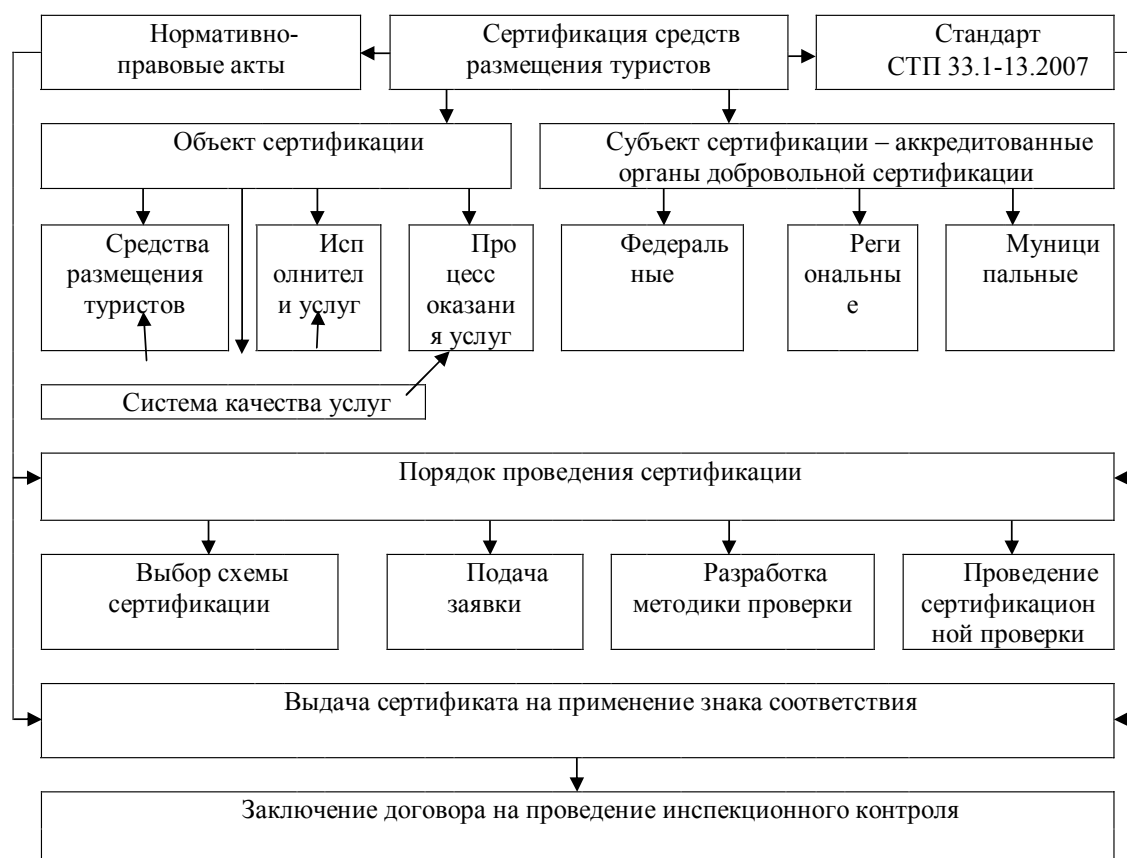


**Рис. 3.** Алгоритм проведения сертификации средств размещения туристов

Основную работу по сертификации должны выполнять аккредитованные органы системы добровольной сертификации средств размещения туристов. В качестве органов системы добровольной сертификации целесообразно использовать кадровый потенциал профильных высших учебных заведений, функционирующих во всех федеральных округах страны, которые по специальным схемам и в соответствии с основными положениями и порядком сертификации услуг могут проводить основную работу. В их задачу входит также контроль за соблюдением требований безопасности и качества услуг при обслуживании в санаторно-курортных и туристских организациях.

Следует отметить, что при сертификации средств размещения обязательным условием для исполнения, является документальное подтверждение соответствующих государственных служб (пожарной, санитарной, технического контроля и других), осуществляющих контроль за безопасностью объектов и лиц, занимающихся предоставлением мест для ночевки.

При разработке системы безопасности средств размещения должен быть обеспечен приемлемый уровень риска для жизни и здоровья [3].

В целом риск для жизни и здоровья человека возникает в следующих, условиях (рис. 4) [4]:

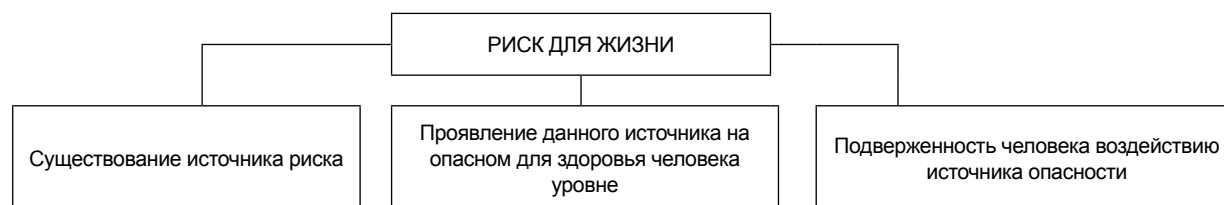


**Рис. 4.** Риск для жизни человека

Для предупреждения воздействия источников опасности в санаторно-курортных и туристских организациях необходимо строгое соблюдение требований действующих норм и правил жизнеобеспечения - строительных норм и санитарных правил (СНиП 2.08.02-89 и СанПиН 42-23-5774-91), правил пожарной безопасности (ГОСТ 12.1-004-91 ССБТ) и других.

Каждое средство размещения должно иметь комплект действующих нормативных документов по обеспечению безопасности, включая план мероприятий на случай возникновения техногенных и природных катаклизмов и катастроф.

Контроль за выполнением требований безопасности осуществляют специальные федеральные службы и испытательные лаборатории в соответствии с их компетенцией, перед введением средства размещения в эксплуатацию.

В целом, внедрение добровольной сертификации санаторно-оздоровительных и туристских услуг по представленной методике позволяет достичь следующих результатов:

- проводить сложную сегментацию санаторно-курортного и туристского рынка, сочетая видовой и категориальный признаки сегментации, что в итоге позволит санаторно-курортной организации выбирать конкретный для себя узкий целевой рынок, что создаст благоприятные условия для честной конкурентной борьбы и осуществлять соответствующую ценовую политику;
- приблизить качество санаторно-оздоровительных и туристских услуг к отечественным требованиям и мировым стандартам, так как данные стандарты основаны как на российском опыте сертификации, так и на опыте ведущих зарубежных систем сертификации. Данное положение позволит отечественным организациям успешно конкурировать с зарубежными туристскими и курортными организациями в плане качества и цены предоставляемых услуг, а также определить соответствующие здравницы для размещения государственного заказа на оздоровление своих граждан;
- повысить уровень обслуживания в санаторно-курортной и туристской организации через подбор квалифицированного персонала, установление требований к обслуживающему персоналу различной категории здравниц, обучение, повышение квалификации и профессиональной переподготовки кадров.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Криворучко В.И., Новикова В.Г. Профессиональные стандарты и сертификация специалистов службы гостеприимства санаторно-курортных и гостиничных комплексов: Часть 1. Сочи: АПК руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма (г. Сочи), 2004.
2. Криворучко Л.В., Скрыпкин А.П. Экономика и туризм: механизм взаимодействия и развития в условиях рынка. Азов.: Изд-во ООО «ГИВЦ». 2000.
3. Нестерова Р.В. Оптимальное управление конкурентоспособностью фирмы и его критерии. СПб.: Наука, 2005.
4. Романенко А.А. О системе сертификации санаторно-курортных учреждений // Курортные ведомости. 2001. № 6. с. 8–9.
5. Сертификация санаторно-оздоровительных услуг: Часть II Санаторно-оздоровительные услуги (стандарты СТП 33.1-13-2007). Научно-методическое пособие // Всероссийский НИИ классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству (г. Москва); АПК руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма (г. Сочи): Переработанное и дополненное. М., 2007.
6. Скрыпкин В.К. Курортно-туристический комплекс: маркетинг, перспективы развития, стратегия продвижения. – СПб.: СПбГУЭФ, 1999.
7. Хабриев Р.У. и др. О сертификации услуг по санаторно-курортному лечению // Здравоохранение. 2006. №5. С. 16–21.

**СОЛОМАТИНА М.И.**

ФГОУ Южный федеральный университет, соискатель, e-mail: marias713.85@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ И ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Статья посвящена выявлению и анализу основных проблем и факторов повышения инвестиционной привлекательности банковского сектора в сложившихся кризисных условиях.

**Ключевые слова:** привлечение капитала; риски; уровень рентабельности; конкуренция; иностранный капитал; финансовый кризис

**Коды классификатора JEL:** G21, G24

Дефицит длинных ресурсов – одна из проблем отечественной банковской системы, со всей остротой обнажившаяся в условиях докатившегося до России мирового финансового кризиса. В предкризисный период отсутствие на отечественном рынке достаточного объема длинных корпоративных ресурсов объективно обусловило обращение банков к поиску других источников, в частности, инвесторов-нерезидентов и физических лиц. Как показывает опыт стран Восточной Европы, в поисках новых источников доходов западные банки с готовностью инвестируют в финансовые учреждения развивающихся стран. Однако привлечение капитала в отечественную банковскую систему сдерживается довольно высоким уровнем рисков для инвесторов. При этом важным оказывается не реальный уровень финансовой стабильности кредитных организаций и сопряженный с ним реальный уровень риска (данные о котором доступны ограниченному числу лиц), а представление потенциального инвестора о риске, сформулированное им на основе известных ему фактов. В условиях асимметричности информации для инсайдеров и внешних инвесторов, особенно сильно проявляющейся в России, они могут только с той или иной степенью уверенности оценивать риск своих вложений.

Среди причин, ограничивающих инвестиции в банковский капитал, выделяются:

1. Высокий риск, сопутствующий банковскому бизнесу. Все операции банка, и активные и пассивные, сопровождаются определенным риском, основными из которых являются: валютный, кредитный, финансовый, процентный, риск ликвидности. Главное место в настоящее время занимает кредитный риск, который отражает качество кредитного портфеля банков и может быть оценен как вероятность невозврата, критического для банка объема ссуд. Роль кредитных рисков возрастает в силу увеличения доли кредитов в активах банковской системы, усиливающейся зависимости банков от своих крупнейших клиентов – доля крупных кредитных рисков в активах увеличивается. Также, нельзя не отметить и существенное развитие потребительского кредитования и соответствующий рост кредитного портфеля банков по данному направлению. Существенен риск угрозы вывода клиентами своих средств из банка. Сама природа банковской деятельности предполагает относительно устойчивый поток привлекаемых средств, и в случае массового их вывода даже реализация имеющихся активов не всегда спасает банк от остановки деятельности. Важно отметить, что, как и в случае с активами, каждый кредитор банка привносит свои специфические риски. Для предприятий – резидентов наиболее важным является риск ликвидности, поскольку более половины их средств – это остатки на расчетных и текущих счетах. Формально средства населения являются срочными, однако особенности нашего законодательства, фактически позволяющего населению в любой момент требовать возврата своих денег, по сути, порождают специфический для России риск «физических лиц». Нерезиденты отличаются от российских предприятий тем, что имеют возможность размещать средства не только в России, но и на других финансовых рынках, а значит, в случае кризиса на каком-нибудь из развивающихся рынков это неизбежно приведет к оттоку средств из России, то есть нерезиденты приносят в российскую банковскую систему внешние риски. Кроме того, существует группа рисков, связанных с неудовлетворительными результатами деятельности банков. Примером такого рода является процентный риск, который выражается в излишне высоком уровне процентных выплат и низкой процентной марже, следствием чего является высокий уровень расходов и возможные убытки. Все перечисленные риски, характерные для банковского бизнеса, в конечном итоге должны покрываться капиталом банка. Следует отметить, что повышенный уровень рисков нередко занижается банками в официальной отчетности и, как правило, не компенсируется соответствующими резервами. В этом случае инвесторы понимают, что часть их вложений пойдет не на реализацию инвестиционного проекта, а на покрытие уже существующих убытков.

2. Уровень рентабельности в банковской сфере уступает сверхдоходным сырьевым отраслям. Прибыльность капитала банковского сектора уступает большинству отраслей промышленности, в силу высоких операционных издержек при сокращающейся процентной марже. Кроме того, собственники мелких и средних банков из-за незначительности ресурсной базы и невозможности ее расширения (в том числе по причине низкой капитализации), низкого уровня доходов вынуждены субсидировать банки через нерыночные инструменты за счет других бизнесов. В ином случае банки работают на уровне безубыточности и с трудом покрывают издержки на свое содержание.

Таблица 1.

**Рентабельность капитала основных отраслей экономики России (2007 г.) [5]**

| Наименование отраслей           | Рентабельность капитала, % |
|---------------------------------|----------------------------|
| Электроэнергетика               | 5,4                        |
| Топливная промышленность        | 23,8                       |
| Торговля и общественное питание | 16,9                       |
| Связь                           | 32                         |
| Транспорт                       | 6,6                        |
| Черная металлургия              | 58,2                       |
| Цветная металлургия             | 36,9                       |
| Пищевая                         | 18,3                       |
| Строительство                   | 10,9                       |
| Машиностроение                  | 9,3                        |
| Химическая и нефтехимическая    | 17,8                       |
| В целом по отраслям экономики   | 14,9                       |
| Банковский сектор               | 18,8                       |

3. Низкая прозрачность банковского бизнеса, проблемы достоверности отчетности. Реально оценить состояние банка, в который делаются инвестиции, по данным отчетности практически невозможно. На практике это возможно только после приобретения существенной доли и получения доступа к оперативному управлению, либо с привлечением дорогостоящих экспертов, что существенно повышает издержки вхождения инвесторов в банковский бизнес. Прозрачность структуры собственности, доступность этой информации не только для регулятора, но и для клиентов банка, его контрагентов и других заинтересованных лиц опосредованно характеризует желание банка быть честным и в других вопросах. Уровень честности в отношении самого себя (банка), своих операций, мотивации своих действий в обычных условиях заведомо выше, чем в стрессовых. Поэтому оценивая уровень прозрачности банка при нормальных условиях, можно сделать предположения о степени его прозрачности в стрессовых ситуациях. История дефолтов банка характеризует уровень его надежности в прошлом, а также степень его клиентоориентированности. Если в прошлом были ситуации, когда банк оказывался не в состоянии вовремя погасить свои обязательства, но при этом открыто

заявлял о своих трудностях кредиторам и реструктурировал долги с учетом их требований, то можно ожидать, что и в будущем он будет также открыт и лоялен по отношению к держателям его долгов. Из-за непрозрачной структуры собственности тормозятся инвестиции, как в акционерный капитал, так и в виде долгосрочных кредитов, поскольку никто не хочет кредитовать структуру, собственники которой не известны.

4. Затруднителен выход из банковского бизнеса ввиду отсутствия развитого рынка банковских акций. При желании выхода собственника из капитала требуются значительные усилия на поиск потенциального покупателя, что, в свою очередь, также порождает дополнительные издержки. Это делает сделки по продаже банковских акций штучными, а не регулярными. В отличие от зарубежных финансовых институтов, в России отсутствует стабильный и хоть сколько-нибудь значительный рынок банковского капитала, где можно было бы регулярно работать с акциями банков, т.е. где любой банк может быть рассмотрен любым инвестором как один из вариантов приложения капитала. Акции российских банков, за исключением Сбербанка и ВТБ, низколиквидны и практически не котируются на фондовом рынке.

5. Высокий риск некомпетентного менеджмента. Данная проблема вызвана отсутствием в течение долгого времени требований для получения статуса банковского менеджера, требований к членам наблюдательных органов банка. Вместе с тем, именно они должны определять стратегию развития кредитной организации.

6. Недостатки российской законодательной и нормативной базы. Проблема здесь состоит в существенных ограничениях и требованиях к банковской деятельности, которые, в свою очередь, влекут высокие издержки для обхода этих ограничений. С другой стороны, законодательство не защищает собственников от возможных потерь. Участники банка при его банкротстве находятся в последней очереди после всех кредиторов при распределении конкурсной массы, а, как свидетельствует практика, удовлетворение требований редко выходит за пределы первой группы очередности. Это также относится и к системе налогообложения, которая в течение долгого времени не принимает расходы, связанные с покрытием рисков. Кроме того, процедура увеличения капитала банка достаточно длительна и может занимать от 6 до 12 месяцев, что для отдельных инвесторов является существенной потерей времени. Сюда же следует отнести переложение государством на кредитные организации ряда несвойственных частному бизнесу функций - валютный, налоговый контроль за кассовой дисциплиной клиентов, которые увеличивают затраты банка и затрагивают интересы собственников.

7. Отсутствие заинтересованности у реально способных к крупным вливаниям в банковский сектор инвесторов, ввиду отсутствия спроса с их стороны на услуги российских банков. Крупным предприятиям и финансово-промышленным группам не требуются «слаборазвитые» кредитные организации, поскольку их лучше обслуживают иностранные банки, и финансовые потоки идут через них. Интерес со стороны инвесторов может иметь место при условии, что собственники банков будут ориентироваться не на получение прибыли, а на реализацию других интересов, осуществление своих бизнес – процессов, но в этом случае интересы повышения капитализации будут номинальными.

Низкий прирост капитала в большей мере связан с тем, что наиболее крупный инвестор – государство перестало капитализировать банки, доля зарубежных инвесторов не увеличивается, другие российские участники также не стремятся вкладываться в банковский бизнес, поэтому банкам в основном приходится рассчитывать на собственные силы. В целом, адекватному росту банковской капитализации препятствуют следующие основные причины:

1. Непривлекательность банковского бизнеса для инвесторов с точки зрения его прибыльности и наличия высоких рисков. Отсутствие при налогообложении инвестиционной льготы для банков в случае капитализации прибыли. Кроме того, имеет место конфликт целей: увеличение привлекательности для инвесторов с точки зрения повышения нормы дивидендных выплат до рыночного уровня фактически сократит источники внутренней капитализации.

2. Противоположный фактор – снижение финансовых возможностей реальных и потенциальных участников банков для инвестирования в капиталы кредитных организаций (т.е. непрофильный бизнес).

3. Конкуренция – как со стороны иностранных банков (в случае расширения их присутствия на российском рынке), способная привести к потере отечественными банками существенной доли рынка, так и со стороны других финансовых институтов и других секторов рынка заемного капитала.

В ожидании экспансии западного банковского капитала собственники российских банков успели смириться с неизбежной продажей бизнеса, в том числе и регионального. Однако количество состоявшихся сделок по продаже банков иностранным инвесторам несущественно. Это было вызвано тем, что иностранные инвесторы придерживаются принципа осторожности.

Доля рынка даже самых крупных частных банков, ведущих агрессивную политику на розничном кредитовании, в редком случае превышает 1,5% в каждом сегменте, в то время как банк, контролирующий менее 10% рынка, иностранных инвесторов интересует гораздо меньше. Многие крупнейшие участники мирового банковского рынка, уже открывшие дочерние банки в России, не стремятся их развивать. Из нескольких десятков «дочек» иностранных банков сколько-нибудь активным привлечением российских клиентов на обслуживании занимается не более десяти, а в розничном сегменте бизнеса – не более пяти.

В 2000-2003 гг. доля иностранного капитала в банках снижалась. Но с 2004 г. прослеживается рост заинтересованности иностранцев в банковском секторе России. Так, доля собственных средств в компаниях с иностранным участием в уставном капитале свыше 50% достигла 8,7% в общем капитале действующих кредитных организаций России, тогда как в 2004 г. эта величина составляла 6,6%. Число кредитных организаций с участием иностранных инвестиций в уставном капитале возросло до 133 в середине 2006 г. со 128 на в 2005г., а число банков со 100%-ным участием иностранных инвестиций в уставном капитале возросло за тот же период до 38 с 32 [4].

Иностранный капитал приходит в Россию, так как видит значительный потенциал роста в таких сферах, как кредитование, в особенности, потребительское, обслуживание депозитов, а также введение новых услуг

и др. Кроме того, иностранные банки могут привлечь клиентов с помощью более высокого качества обслуживания, чем их российские конкуренты.

Прошедший период скупки региональных банков московскими банками показал, что после смены собственника характер бизнеса приобретенных банков заметно меняется. У типичного российского банка на 10 крупнейших заемщиков приходится от 40% до 50% кредитного портфеля. Уход двух-трех клиентов может привести к заметному снижению стоимости бизнеса. Более того, в привлечении ключевых клиентов обычно большую роль играют личные связи собственников и ключевых менеджеров банка. Смена собственника и даже части менеджмента в большинстве случаев приводит к потере многих крупных клиентов. Конкуренты банка, приобретенного новыми инвесторами в данном регионе, часто рассматривают произошедшее не как фактор усиления конкуренции, а как замечательную возможность получить клиентов, покидающих свой банк. Усиление банковского надзора, борьба с отмыванием денег и создание системы страхования вкладов привели к росту интереса инвесторов к банковским акциям. Если еще год назад банковских акций, за исключением акций Сбербанка, почти не было на рынке, то теперь ситуация изменилась.

Однако мировой финансовый кризис внес свои коррективы. В начале 2008 г. в России еще продолжался рост фондового рынка. Однако банки уже столкнулись с ростом ставок по привлечению – синдицированные кредиты получали самые надежные из них, прежде всего государственные, иностранные, а также имеющие рейтинг Standard & Poor's, Moody's или Fitch, – для остальных процент был слишком высок. В целом, внешний долг РФ увеличился с 460 млрд. долл. в 2007г. до 560 млрд. долл. в ноябре 2008г., в т.ч.:

- органы госуправления – 37 млрд. долл.,
- частный сектор – 273 млрд. долл., в т.ч.
- банки – 96,9 млрд. долл.,
- банки и предприятия с госучастием более 50% – 287,1 млрд. долл. [4].

Рост стоимости пассивов банков естественным образом привел к росту стоимости кредитов для реального сектора. Чем более углублялся кризис на развитых рынках, тем больше был отток инвестиций с развивающихся рынков. Если крупные банки смогли учесть уроки прошедших кризисов и в достаточной мере диверсифицировать свои пассивы и кредитный портфель, то банкам средним, специализирующимся на рознице, и кэптивным значительно сложнее. Надежда на приток инвестиций в российскую экономику на фоне кризиса в развитых странах не оправдалась. Исследования показывают обратную связь между экономическими кризисами в развитых странах и притоком инвестиций на развивающиеся рынки. Психология инвесторов такова, что при повышении любых рисков инвестиции возвращаются на свою родину и занимают выжидательную позицию до момента переоценки рисков.

Банки, ориентированные на развитие самого прибыльного в России сегмента бизнеса – розничного кредитования, сильно зависят от иностранного заемного капитала. Так как депозиты юридических или физических лиц составляют незначительную долю их пассивов, то фактически они существуют на достаточно высокой марже от перекредитования населения средствами, привлеченными с международных рынков и полученными от выпуска ценных бумаг. При этом привлекались, как правило, короткие денежные ресурсы, которые потом перекредитовывались новыми займами (наиболее дешевая схема), а на российском ритейловом рынке эти средства ссужались на более длинные сроки (в том числе на ипотеку). Именно эти категории банков и стали наиболее уязвимыми в период кризиса. Заемные средства дорожали, пополнение пассивов уже с лета 2008г. стало проблемой для многих банков не из первой сотни. Ситуацию усугубило падение фондового рынка, на котором банки пытались зарабатывать и который служил индикатором для популярного рынка РЕПО. Обвальное падение фондового рынка обострило и вскрыло проблемы с банковской ликвидностью. Первым следствием стал кризис на рынке операций РЕПО. Падение стоимости акций, заложенных под кредит, привело к тому, что заемщики должны были либо погашать кредиты, либо закладывать все больше и больше ценных бумаг. В качестве основных заемщиков на этом рынке выступали средние банки (одними из главных игроков были первые жертвы кризиса – КИТ Финанс и Связь-банк), которым трудно было получать ликвидность из иных источников. Многие из них активно проводили операции на фондовом рынке и с его падением терпели значительные убытки. Начался кризис неплатежей и доверия. Неплатежи по сделкам РЕПО повлекли за собой: во-первых, сброс заложенных под кредит акций, а значит, дальнейший обвал котировок на фондовом рынке; во-вторых, кризис доверия, который привел к коллапсу рынка РЕПО и перекинулся с него на межбанковский рынок. Пока кризис сильнее сказывается на финансовом секторе. Падение российского фондового рынка на протяжении последних трех месяцев 2008г. – самое глубокое из произошедших в мире, что показывает его сильную зависимость от иностранных инвестиций, цен на энергоносители и металлы. И падение было бы еще сильнее, если бы не постоянные прекращения торгов. Однако подобная практика глубоко ошибочна и пригодна лишь для разового применения с целью сбить панику на рынке. При многократном использовании она усиливает панику по следующим причинам: нельзя менять правила по ходу игры, в противном случае с тобой никто не будет играть – правила должны быть четкими, прозрачными и понятными для всех участников рынка; инвесторы не могут реализовать свои ценные бумаги на регулируемом рынке, т. е. ценные бумаги перестают быть ликвидным инструментом; инвесторы уходят с российских бирж на лондонскую биржу и на внебиржевой рынок. На данный момент кризис ликвидности проявляется по всем классическим направлениям. Ухудшился платежный баланс РФ. В «Основных направлениях денежно-кредитной политики на 2009-2011 гг.» был изменен первоначальный прогноз Центрального банка РФ: в 2008 г. ожидался чистый отток капитала в 20 млрд. долл. вместо 40 млрд. притока [4]. Реальная величина оттока капитала существенно отличается от ранее спрогнозированной (более 100 млрд. долл.). Только в октябре 2008г. чистый отток капитала из РФ составил около 50 млрд. долл. Основной причиной оттока стал прирост чистых иностранных активов банков, который составил в сентябре 19 млрд. долл. При этом по итогам первых девяти месяцев 2008г. чистый приток капитала в РФ составил около 0,8 млрд. долл. [1]. Отток капитала, наряду с продолжающимся падением фондовых индексов и активной поддержкой рубля, привел к снижению валютных резервов: с наибольшего в 2008 г. значения 595,9 млрд. долл. (на 1 августа) они упали до 455,7 млрд. долл. на 11 декабря 2008г. [4].



В целом поддержка ЦБ РФ крупных банков в 2008–2009 гг. (через рефинансирование банков своими инструментами, снижение фондов обязательных резервов и т.д.) и Минфином (бюджетными депозитами в банковской системе) составляет более 1,5 трлн. руб., а банковской системы в целом – 900 млрд.руб., всего 2,4 трлн.руб. (5,5% ВВП) [2]. Эти меры переключают фондирование банков на внутренние ресурсы и замещают выпавшие зарубежные источники. Непосредственно в антикризисный пакет входит предоставление субординированного кредита в размере 950 млрд. руб. сроком не менее чем на 5 лет, а некоторым банкам до 31 декабря 2019 г.: Сбербанку – до 500 млрд. руб., ВТБ – до 200 млрд. руб., Россельхозбанку – до 25 млрд.руб., другим банкам – на сумму до 225 млрд. руб.[2]. Сбербанк прокредитован непосредственно ЦБ РФ, остальные банки – ВЭБ из правительственных ресурсов. Условием кредитования банков является софинансирование: банки получают кредит под 8% годовых в размере 15% уставного капитала при условии, что 30% будут предоставлены акционерами. Кредиты необеспеченные, но ВЭБ может принять и облигации банков. Специальной поправкой к Закону «О Банке России» ему дано право компенсировать крупным банкам потери от кредитования ими на межбанковском рынке банков с отзыванной лицензией.

Однако комплекс негативных макроэкономических событий обусловил изменение в октябре 2008 г. прогноза рейтингового агентства Standard & Poor's по суверенным рейтингам России со стабильного на негативный [6]. Это, в свою очередь, провоцирует новый отток капитала, так как инвестфонды в основном вкладывают в инструменты с формальным ограничением по рейтингам. В Плане действий Правительства [3], направленном на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики, уделяется значительное внимание укреплению институциональных и экономических основ финансово-банковского сектора. Это меры, нацеленные на активное восстановление финансовых рынков, в частности, не практиковавшееся ранее рефинансирование участников рынка ценных бумаг и регулирование их деятельности ЦБ. По сути, они являются шагом к интеграции операций банковского и фондового сегментов, формированию новой финансовой архитектуры, единого рынка капитала. Расширены возможности инвестирования пенсионных накоплений лиц, не воспользовавшихся правом выбора управляющей компании или негосударственного пенсионного фонда. Кроме того, предусмотрены важные меры по снятию барьеров с оборота закладных, биржевых облигаций и секьюритизации кредитов, упрощению механизма обращения взыскания и реализации заложенного имущества и пр.

На наш взгляд, для повышения инвестиционной привлекательности банковского сектора целесообразно отметить повысить значимость крупнейших частных банков для экономики страны. Необходимо создать сильный, коммерчески ориентированный банковский сектор, располагающий стабильной и долгосрочной ресурсной базой и функционирующей в качестве независимого финансового посредника. Кроме того, в качестве меры повышения инвестиционной привлекательности следует упростить процедуры слияний и поглощений. В ситуации, когда уровень доходности банковских операций снижается, прибыльными могут оставаться только крупные универсальные банки национального или регионального масштаба, а также средние банки, специализирующиеся на отдельных видах бизнеса, например, банк «Русский стандарт» (потребительское кредитование) или «ДельтаКредит» (ипотека).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лента новостей «РИА Новости» <http://www.rian.ru/>
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации <http://www.minfin.ru/>
3. Официальный сайт Правительства Российской Федерации <http://www.government.ru>
4. Официальный сайт Центрального Банка России <http://www.cbr.ru/>
5. По данным Федеральной службы государственной статистики <http://www.gks.ru/>
6. Рейтинговое агентство Standard & Poor's <http://www.standardandpoors.ru/>

**ТРОПИНОВА Е.А.**

Российский государственный педагогический университет им. А.И. Герцена, доцент кафедры маркетинга и стратегического планирования, кандидат экономических наук, e-mail: Tropinova@mail.ru

#### СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЦЕННОСТЕЙ И ИХ СОДЕРЖАТЕЛЬНАЯ ЭВОЛЮЦИЯ В РАЗЛИЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМАХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматриваются принципы управления организацией на основе ценностей. Автором доказано, что организационная структура является каркасом компании, пространством развития элементов организационной культуры, инфраструктурой селекции и закрепления организационных ценностей. Определены этапы эволюции ценностей в различных типах организационных структур, предопределяемые стилем управления, способами координации, механизмами делегирования полномочий и набором компетенций персонала компании.

*Ключевые слова:* ценности; организационная структура; принципы управления по ценностям; эволюция ценностей

*Коды классификатора JEL:* D23, L22, M14

Организационная структура выступает каркасом любой компании и представляет собой упорядоченную совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в оптимально устойчивых отношениях и обеспечивающих необходимый уровень организационной эффективности на основе продуктивной

внутренней и внешней интеграции. Организация развивается в противоборстве и взаимодействии личных и групповых интересов и убеждений. Организационная структура отражает относительные личные интересы (инициаторов организации, менеджеров, обеспечивающих консолидацию субкультур-групп социума), что еще раз подтверждает первичность организационной структуры над стратегией. Организационная культура формирует интересы (личные и групповые), которые в дальнейшем определяют стратегические направления развития компании. Например, личные эмоционально-развивающие ценности (творческий потенциал, креативность, самореализация) обеспечивают поступательное движение личности в коллективе, ее «включенность» в группу, возможности реализовать лидерские устремления. Личность, вооруженная собственными убеждениями об успешности компании, может выступать своеобразной «точкой роста» оптимизма, уверенности в своей субкультуре. Соответственно группа, возглавляемая лидером («точкой роста») порождает убеждения и интересы об экономическом и профессиональном росте группы-подразделения компании, меняя, таким образом, элемент структуры. В дальнейшем, этот элемент структуры, как устойчивый, может получить задачу реализации участка новой стратегии. Группа получает новые полномочия, более широкий горизонт ответственности. Таким образом, структура порождает поведение. Следует сделать вывод о том, что ценностный потенциал организации зарождается, формируется и эволюционирует в структуре. Организационная структура является проводником и катализатором развития ценностей, убеждений и типов организационного поведения, а значит каркасом формирования организационной культуры. Построение организационной структуры базируется на системе принципов, которые отражают специфику взаимодействия элементов организационного потенциала и, прежде всего, элементов культуры:

1. Принцип гармонизации предполагает наличие механизма согласования интересов между структурными подразделениями организации (как элементов с линейным подчинением, так и бизнес единиц, имеющих функциональное подчинение). Причем, гармония должна распространяться на централизованные функции, на уровне которых проявляются взаимосвязи относительно самостоятельных подразделений организационной структуры компании. Реализация этого принципа будет способствовать достижению согласованности стратегических (задач собственника) и тактических задач (проблем менеджера) и сглаживать внутриорганизационные конфликты. Конфликтность является одним из самых деструктивных свойств организационной структуры. Поэтому гармонизация интересов является первичной задачей организационного построения. Ее реализация может осуществляться двумя способами, применение которых зависит от того, как формировался социум организации, каковы отношения между социумом и инициатором организации:

- а) если социум формируется на основе видения инициатора, тогда гармонизация интересов осуществляется сверху-вниз. Инициатор транслирует собственную систему ценностей на коллектив, пытаясь трансформировать индивидуальные убеждения персонала в групповые ценности. Этот метод реализуется в иерархических организациях, основанных на авторитарном стиле управления (он был востребован во всех российских компаниях, созданных до экономических реформ). Достижение гармонизации интересов между подразделениями, как правило, осуществляется через преодоление конфликтности, то есть столкновения множественных систем ценностей при формировании единой неизбежно. Преодоление конфликтов в таких организациях сопровождается использованием методов принуждения, и зачастую через систему увольнений;
- б) если социум организации формируется на основе группового видения (например, на основе симбиоза профессиональных компетенций), тогда гармонизация интересов осуществляется снизу-вверх. Группа формирует систему ценностей, которая, взаимодействуя с системой убеждений и ценностей организатора, является доминирующей, настраивая системы ценностей других субкультур. Этот метод реализуется в организациях, использующих методологию проектного управления, в сетевых структурах. Достижение гармонизации между подразделениями происходит эволюционно, организация характеризуется невысоким уровнем конфликтности. Множественные системы ценностей объединяются в единую, которая фильтруется в ходе развития организации. Это организации-демократии, использующие коллегиальный способ принятия решений, основанный на профессиональных компетенциях, а не организационной иерархии.

2. Принцип целостности и полноты снабженческо-производственно-бытовой и организационной подсистемы компании. Этот принцип является общесистемным, его суть заключается в том, что многие предприятия, не являясь структурированными организациями, не могут найти эффективного варианта распределения функций между управляющей подсистемой, структурными подразделениями. Невозможность применения этого принципа является фактором, дестабилизирующим организационный потенциал компании и систему его внутренних и внешних отношений. Реализация данного принципа будет означать сглаживание проблемы департаментализации, которая характерна для сложных организационных структур.

Реализация этого принципа в организационном проектировании означает необходимость согласования структуры ценностного потенциала компании. Основные группы ценностей: эмоционально-развивающие, этико-социальные и экономико-прагматичные, безусловно, отражают различные аспекты развития организационной культуры и социума, однако на различных стадиях жизненного цикла, в различных аспектах функционирования организации могут вступать в конфронтацию. Это происходит в результате модификации целей организации, при изменении задач, стратегий, когда на первый план, например, выходят задачи укрепления финансового потенциала компании, а социальные задачи уходят на второй план – персонал может оказывать сопротивление изменившимся параметрам развития организации. В этой связи, в организационном проектировании важно учитывать баланс различных групп ценностей.

3. Принцип гибкости рассматривается как необходимость и возможность предприятия своевременно реализовывать определенный (приемлемый, лучший, оптимальный) вариант организационной реструктуриза-

ции. Необходимость, трансформированная в результате действий руководства и персонала в реализованную совокупность бизнес-процессов, соответствующую стратегическому выбору компании, означает достижение принципа гибкости.

Как подчеркивалось, организационная структура – динамично меняющийся элемент организационного потенциала компании. При этом, система ценностей достаточно инертна, меняется длительно, проходя стадии «интересы – мнения – убеждения – ценности». Организационная гибкость означает готовность системы меняться под воздействием системы внутренних и внешних факторов. Для того, чтобы система ценностей организации не выступала в процессе организационной реконструкции блокирующим элементом, в организационной структуре выделяются «узлы коммуникации» – то есть зоны взаимодействия субкультур, в которых может возникнуть конфликтность. При необходимости скорого реагирования на изменения именно в «узлах коммуникации» осуществляется работа с убеждениями (при текущей неизменности всей системы ценностей), позволяющими социуму нормально реагировать на изменения организационной структуры.

4. Принцип мобильности. Реализация стратегий организационной реконструкции как конкретного стратегического варианта новой совокупности бизнес-процессов возможна в определенные сроки реализации управленческих нововведений, которые должны завершиться в рамках намеченного периода. Это должно подкрепляться переносом управленческого эффекта на показатели рентабельности основных бизнес-процессов предприятия в рамках принципа экономической эффективности. Если предприятие успевает осуществлять организационные изменения, не нарушая способность адаптироваться к рыночной конъюнктуре, то можно говорить об удовлетворении по принципу мобильности при управлении организационными проблемами, характерными для данной стадии эволюции предприятия.

Современная концепция менеджмента[1] рассматривает организационную структуру как альтернативу штатному расписанию, структурному срезу по персоналу. Она отражает специфику проявления важных элементов организационного потенциала – механизмы координации, специфику распределения компетенций, численный состав подразделений, количество иерархических уровней. В настоящее время сформировалось несколько базовых подходов построения организационных структур. Рассмотрим их.

Функциональный подход. Сотрудники объединяются в отделы в соответствии с видами выполняемой деятельности, профессиональными компетенциями и модификацией (инженерный отдел или бухгалтерия). В функциональных структурах организация строится по принципу «одно подразделение – одна функция», поэтому содержательное наполнение компании в таком случае прозрачно, что позволяет персоналу, менеджменту и инициаторам достаточно свободно ориентироваться в наборах профессиональных компетенций, распределенных между отделами. С другой стороны, сложность в организации деятельности в подобных структурах заключается в том, что ключевые ресурсы отдельных подразделений находятся в распоряжении функциональных менеджеров. Поэтому для организации сквозного бизнес-процесса, который необходим для эффективной реализации стратегии компании необходимо согласование интересов функциональных подразделений. Еще одной проблемой функциональных организаций является слабость горизонтальных связей между функциональными блоками. В рамках функционалов формируются уникальные субкультуры, достаточно замкнутые на системе уникальных профессиональных компетенций. В горизонтальных связях между функциональными подразделениями доминируют эмоционально-развивающие ценности, то есть сотрудники, обладающие уникальными компетенциями, формируют профессиональные или социальные барьеры (нередко бюрократические надстройки в организационной структуре), которые обеспечивают им реализацию собственного социального потенциала, но за счет снижения качества организационного процесса. Замкнутость субкультуры функциональных подразделений требует формирования в организации институтов согласования, что также перегружает организационную структуру дополнительными элементами, затрудняя информационные, управленческие, производственные и социальные взаимодействия. Механизмы согласования в функциональных структурах, как правило, находятся в оперативном управлении среднего и высшего менеджмента, что, безусловно, снижает эффективность стратегического управления компанией, что является первичной задачей топ-менеджмента компании. Устойчивое и эффективное развитие функциональных структур возможно в условиях стабильной внешней среды и при отсутствии у инициатора организации стремлений к росту. Как правило, это малые предприятия, социум которых сформирован по семейному принципу. Система ценностей подобной организации инициатором и транслируется «сверху» на коллектив.

Дивизиональный подход. Отделы группируются в самостоятельные подразделения в соответствии с общностью выпускаемых товаров, потребителями или по географическому принципу. Базисом департаментализации выступает не столь сходство, сколько разнообразие навыков и умений. Организация подобных компаний осуществляется на основе группировки персонала в рамках создаваемой цепочки ценностей, при этом подразделение формируется из совокупности разноплановых компетенций, осуществляющих свой вклад в создание конечного продукта организации. Базовый принцип дивизиональной организационной структуры «одно подразделение – один бизнес процесс», то есть результатом его функционирования является измеримый по количеству и качеству продукт (или его часть). При этом бизнес-процессы дивизиональной организации взаимодействуют между собой по принципу «вход-выход», в этом просматриваются важнейшие организационные и производственные связи между подразделениями, требующие взаимодействия субкультур и согласования интересов. Структуризация дивизиональной организации по бизнес-процессам позволяет достаточно четко определить ответственность, полномочия, производственную программу и результат владельцев и участников процесса.

Формируемые в рамках дивизионов субкультуры являются вторичными по отношению к технико-инструментальной подсистеме предприятия, поскольку дивизион должен обеспечивать функционирование замкнутой производственной подсистемы. Лежащие за необходимостью освоения и обеспечения эффективности нормы, ценности и убеждения на начальных этапах реализации дивизионального принципа организации не доминируют. Система ценностей раскрывается, как правило, через призму научного или технологического

менеджмента. Вовлеченные в матрицу технологического процесса субкультуры, осваивая технологию, постигают закономерности распределения полномочий через систему распоряжений, приказов (то есть формирование ценностного потенциала идет через инструментальные ценности). Встроенность дивизиона в общую структуру предприятия обеспечивается через организационные «вещи-символы»: центральное здание предприятия символизирует порядок, власть, прозрачность. Однако субкультуры, формируемые на уровне дивизионов, как правило, не вступают в непосредственное взаимодействие с субкультурой управляющей подсистемы предприятия, а через руководителя дивизиона (через его личностную систему ценностей, сформированную управляющей подсистемой, но редуцированную субъективными факторами). Таким образом, в дивизиональной структуре усиливается множественность субкультур организации (а значит и обеспечивается вариативность ценностных характеристик различных подгрупп социума организации). Достаточная разобщенность дивизионов, имеющих разную технологическую и производственную специализацию, не обеспечивает непосредственного взаимодействия субкультур. Поэтому ценностный комплекс организации развивается на основе системы автоматических ритуалов, реализуемых каждым подразделением одинаково, что обеспечивает консолидацию социума организации и его стабильность.

Матричный подход. Сосуществование функциональных и дивизиональных перекрывающих друг друга командных цепочек, когда сотрудники подотчетны двум непосредственным начальникам – руководителю производственного модуля и топ-менеджеру матрицы. В отличие от дивизиональных структур, матрица – как форма организационного проектирования характеризуется большей самостоятельностью, экономической, производственной, социальной автономией входящих в ее состав модулей – дивизионов и предприятий. Автономия усиливает значимость развития субкультур и ценностного потенциала предприятий, входящих в матрицу, при этом для обеспечения стабильности взаимодействия предприятий в матричной структуре необходима новая единая культура, основанная на философии семейственности (именно поэтому матрицу, как правило, называют группой или семейством предприятий, подчеркивая значимость групповых ценностей). Но чтобы эту новую культуру одинаково воспроизводили все элементы и подсистемы матрицы необходимо, чтобы инициаторы матрицы (управляющая подсистема или интегрирующее предприятие) посредством «символических» деяний открыто продемонстрировали субкультурам значимость для них новой культуры и желание претворять в жизнь новую систему ценностей и идей. То есть в матрице вновь актуализируется (как и в линейных, функциональных структурах) ведущая роль лидера, организатора и интегратора множества субкультур. Матричные структуры нуждаются в персонификации желаемых добродетелей, стиля поведения (при этом, не скатываясь на культуру единичной личности).

Ассоциативность, достигаемая в матричной организации, меняет философию привычной организационной идентичности. Через активные взаимодействия в системе деловых коммуникаций, объединения с предприятиями, имеющими сходные цели и интересы, с политическими, культурными организациями, динамически, постоянно обновляясь, образуется профиль идентичности матричной организации – своеобразный биотоп как альтернатива обычному слиянию. Идентичность элементов матрицы при этом не теряется, в биотопе она «созревает» и совершенствуется, благодаря взаимодействию с идентичностью предприятий-партнеров. Здесь справедливо сравнение с группой высокоинтеллектуальных индивидуумов, когда их социальное взаимодействие облагораживает, совершенствует потенциал личностей. То есть организационная культура, ценностный потенциал матрицы наполняется в результате межфирменных взаимодействий и интеграции, выступающей механизмом организационного построения. Матрица способна освобождаться от бюрократических надстроек в организационной структуре, поскольку активные менеджерские функции, связанные с цепочкой ценностей, передаются непосредственно исполнительским командам. Мезо-менеджмент осуществляет организационные инновации, иницирует, планирует организационную активность в рамках общей философии корпоративной культуры. Развитие человеческого капитала в матричной структуре также как и в дивизиональных структурах основано на механизмах включенности, а также на системе корпоративного обучения в интервизионных группах, состоящих из представителей различных предприятий матрицы. Благодаря этому осуществляется диалог субкультур матрицы и корпоративные культурные особенности прямо или косвенно рефлектируются и преобразуются. Внешняя ротация работы приводит к формированию эффективных механизмов разрешения конфликтов, выставляя высокие требования к способности руководства и персонала к разрешению противоречий.

Командный подход. Для выполнения специфических задач и координации деятельности основных отделов в организации создаются команды, пронизывающие все ее уровни от офиса президента до цехов. Командный подход, как правило, используется в дополнение к традиционному организационному построению. В чистом виде он используется лишь в случаях, когда традиционная организация неэффективна. Будучи элементом организационного проектирования, командный подход нацелен на выделение в организационной структуре уникальной группы-команды, способной решать проблемы, которые не способны решить стационарные подразделения. В этом случае, в организационной культуре намеренно формируется субкультура, с альтернативными, или более реактивными целями и убеждениями, более высокой степенью мотивации и уверенности в успехе. Если этой группе в период осуществления ею своей миссии удастся стать «точкой роста» организации, то в дальнейшем возможно распределение ее ценностного потенциала на всю структуру. В противном случае субкультура команды, противоречащая философии компании, будет разрушать систему коммуникаций во внутренней среде компании. В результате команда может быть вытеснена другими субкультурами (команда уйдет из компании вместе с руководителем) или вытеснит иные группы организации.

Сетевой подход, в рамках которого проявляются следующие свойства реализации ценностного потенциала: фрактальность сетей, проявляющаяся в относительной автономии ее подразделений и элементов. При этом в элементах сети достигается взаимопроникновение внутреннего (принадлежащего системе) и внешнего (внесистемного), что позволяет говорить о голографичности и свойстве самоподобия элементов сетевой организации, что означает – даже самый малый элемент модельно воспроизводит структуру всей системы, то есть несет структурные и функциональные характеристики всего целого. Фрактальность сети не нарушает

ее целостности. При возникновении сетевых взаимодействий между элементами организационной структуры появляется новая индивидуальность целого, не сравнимая с исходным набором субкультур, не сводимая к индивидуальным характеристикам ее членов. Во внешней среде сетевая организация выступает как единый агент. Индивидуальные ценностные установки, проявляющиеся на уровне субкультур сети, полифонируют и воплощаются в образе поведения всей организации. Достижение целостности сети обеспечивается на основе развитых внутриорганизационных каналов коммуникации, которые синхронизируют как процессы, так и целевые установки элементов сетевой организации. Технологические, инновационные механизмы коммуникации (телефонная, телефаксная, Интернет связь) обеспечивает синхронизацию в режиме реального времени, независимо от того, где географически находится элемент сети.

Основой сетевой культуры является набор символов - ценностей, догм, понятий, идеологий, ключевых слов. С помощью символистского набора социум сетевой организации ограждает себя от внешней среды (ввиду размытости организационных границ сети). В тоже время, опознавательные маркеры – символы сетевой организации позволяют ее идентифицировать в организационном многообразии внешней среды.

По мере реализации экономических реформ, завершения отраслевых и корпоративных реструктуризаций организационные структуры компаний претерпевают изменения: от линейных они преобразуются в функциональные, затем в матричные и дивизиональные с большей степенью департаментализации. Постепенно усложняется механизм обработки информации, появляются дополнительные уровни иерархии. Организации, находящиеся на поздних стадиях развития (особенно те, которые были созданы до экономических реформ) представляют собой многоиерархические конструкции, которыми сложно управлять. Они включают в себя более многообразные информационные системы, формальный контроль, исследовательскую деятельность, процедуры планирования и системы коммуникаций. Кроме того, характеризуются усилением децентрализации власти в стратегических решениях, делегированием полномочий для рутинных решений и более партисипативным менеджментом. Подразделения становятся более дифференцированными для того, чтобы справляться с опасностями окружающей среды. Более старые организации, созданные в период командно-административной экономики значительно упрощают организационные структуры, чтобы эффективно адаптироваться к изменениям во внешней среде. Постепенно усложняется процесс взаимодействия с окружающей средой, что значительно усложняет и административные задачи. Это явится причиной более тщательного анализа в ходе принятия решений, учета разных точек зрения и возрастания усилий по интеграции решений в различных сферах для обеспечения их совместимости и синергии.

Таким образом, формирование ценностного потенциала организации осуществляется в соответствии с выбранной в компании философией организационного построения: функциональный, дивизиональный, матричный, командный, сетевой, предпринимательский подходы. Организационная структура задает способ внутрифирменного социального взаимодействия, а значит, способы распределения ответственности и полномочий, а также характер доминирования одних субкультур над другими. Выбор вертикально или горизонтально структурированной организации, или безструктурной, определяет способ трансляции убеждений, взглядов, ценностей, принципов поведения «снизу-вверх» или «сверху-вниз», позволяя субкультурам взаимодействовать (либо конкурировать) в процессе воссоздания организационной культуры и системы ценностей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Пахомов Ю., Емельянов Е. Роль технологии системных организационных изменений в развитии коммерческих структур // Проблемы теории и практики управления. 2006. № 10.

**СТАДНИК А.И., БОГОРОДСКИЙ А.И.**

Краснодарский филиал Российского государственного торгово-экономического университета (КФ РГТЭУ), канд. экон. наук, доцент кафедры «Экономики и управления на предприятии», e-mail: alexst2000@inbox.ru; ЗАО «Орбита», г. Краснодар, ведущий экономист, e-mail: bogorodskiy@mail.ru

#### МЕТОДИКА АНАЛИЗА УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ

В статье излагается концептуальный информационный подход к пониманию учетно-аналитического обеспечения. На основе которого сформирована методика анализа учетно-аналитического обеспечения системы управления.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение системы управления; учетно-информационный цикл; информационно-аналитический цикл; информационно-управленческий цикл

Коды классификатора JEL: L 53

Эффективное управление на всех уровнях сегодня тесным образом связано с организацией эффективной работы системы сбора, обработки и анализа текущей информации и передачи управленческих решений. Это определяет необходимость анализа данной системы в целях ее совершенствования. В то же время, методика анализа учетно-аналитического обеспечения в настоящее время не создана, так как не определен предмет и объект анализа, т.е. неизвестно, что анализировать, какие показатели и т.д.

Так первым и основным препятствием для разработки методики является подходы к предмету анализа. Различные авторы берут документооборот или структуру управления организации, как схемы документальных потоков делая их предметом анализа, но по-нашему мнению, это только части предмета и объекта исследования, и если их брать за основу, то получится путаница в определении задач исследования, и, соответственно, результаты анализа могут быть сомнительными.

Согласно информационному подходу к изучению учётно-аналитического обеспечения, в качестве предмета анализа целесообразно взять информацию, ее движение и процессы преобразования, а в качестве объекта либо само учётно-аналитическое обеспечение, либо все информационное обеспечение экономического субъекта.

Таким образом, задачами анализа учётно-аналитического обеспечения должны быть следующие направления:

- анализ процесса формирования информационной потребности в экономическом субъекте;
- анализ формирования информационных ресурсов системой учётно-аналитического обеспечения организации;
- анализ формирования информационных потоков;
- анализ процесса учета информации и бухгалтерского информационного цикла;
- анализ процедуры соответствия информации анализу в рамках существующей учётно-аналитического обеспечения экономического субъекта и анализ функционирования аналитического цикла;
- анализ процедуры соответствия информации уровню принятия решения и анализ информационно-управленческого цикла.
- обобщение результатов анализ и разработка рекомендаций по совершенствованию системы учётно-аналитического обеспечения.

Система учётно-аналитического обеспечения отражает некоторые процессы и моменты, которые формируют основную идею разработки методики анализа и определяя методические подходы для исследования учётно-аналитического обеспечения экономического субъекта.

Таких моментов несколько:

- во-первых, процесс учёта и осуществления бухгалтерских работ не сопоставим, т.е. можно сделать заключение о том, что учёт информации более широкое понятие, чем бухгалтерская работа;
- во-вторых, информационный подход увеличивает значение бухгалтерских работ, включая в учётно-аналитическое обеспечение процедуру принятия решения как качественный определитель;
- в-третьих, формируется выделение количественных и качественных аспектов учётно-аналитического обеспечения;
- в-четвертых, отражаются этапы движения информации и процесс её преобразования;
- в-пятых, определяется и уточняется понятия значений бухгалтерских, аналитических и управленческих циклов.

Основная проблема отражения процессов учётно-аналитического обеспечения состоит в том, что, сложно уловить границу между процессом преобразования информации и процесса ее движения, таким образом, необходимо рассмотреть содержание преобразования и движения информации, что имеет большое значение в понимании процесса осуществления учётно-аналитического обеспечения

В процессе осуществления учётно-аналитического обеспечения можно условно выделить шесть этапов преобразования и/или движения информации:

1. Этап формирования информационной потребности
2. Этап формирования информационных ресурсов
3. Этап формирования информационных потоков
4. Этап учета информации
5. Этап анализа информации
6. Этап оценки достаточности информации для принятия решения

Для исключения вариантов неверного трактования понятий движения и преобразования необходимо рассмотреть их более подробно. Преобразование и движение информации – два понятия взаимосвязанных и взаимообусловленных, поэтому их разделение может быть только условным. Однако в рамках разработки методики анализа именно данное разделение вносит значительный вклад в развитие представления об учётно-аналитическом обеспечении.

Преобразование информации – это процесс изменения первоначально полученной информации таким образом, что ее восприятие, возможно, пользователями.

Движение информации – это перемещение любой информации между субъектами информационного обеспечения.

На каждом уровне учётно-аналитического обеспечения есть как преобразование, так и движение информации.

Для понимания и описания процесса восприятия системой учётно-аналитического обеспечения экономической информации можно представить этот процесс виде правильной пирамиды, состоящей из четырех уровней, на каждом из которых априорная информация преобразовывается.

Определим этапы в соответствии с целями исследования как:

1. Априорная информация
2. Источники информации
3. Информация в виде сообщения
4. Экономическая информация

Первый этап предполагает существование априорной информации, как некой объективной субстанции (основание пирамиды).

На втором этапе чистая априорная информация преобразуется в результате какого-либо события, научного скачка, воспринимаемого источником информации, и преобразуется в общедоступный вид: мысль, знание, идею, принимая форму воспринимаемую более чем одним пользователем.

На следующем этапе информация в виде сообщения движется от одного уровня к другому, и/или от одного пользователя к другому, достигая уровня восприятия информационной системой экономического субъекта хозяйственной деятельности (организации, предприятия).

На последнем этапе сообщения постоянно поступают в организацию, но только некоторые из них воспринимаются учетно-аналитическим обеспечением – это можно представить в виде морских волн, которые обтекают корабль и только капли этой морской воды (в нашем случае информации) попадают на сам корабль. Информация внутри информационной системы воспринимается соответствующими элементами этой системы – так экономическая информация воспринимается учетно-аналитическим обеспечением, юридическая – юридической службой и т.д. На этом уровне происходит отсеивание ненужной, по мнению руководящего состава экономического субъекта, информации. Специфичность движения и преобразования информации имеет одну особенность – источником информации становится ее потребитель, на этапах учетно-аналитического обеспечения этот процесс выгладит как последовательное прохождение информации всех уровней (этапов) учетно-аналитического обеспечения. Эта взаимосвязь процессов обусловлена формированием трех информационных циклов, которые формируются согласно такому свойству информации как «достаточность информации»:

1. Учетно-информационный цикл;
2. Информационно-аналитический цикл;
3. Информационно-управленческий цикл.

Первый цикл возникает на этапе перехода в процессе движения и/или преобразования информации в среде учетно-аналитического обеспечения из движения (т.е. передачи преимущественно количества информации) в процесс ее преобразования.

Возникновение циклов позволяет выделить элементы количественного и качественного движения информации в рамках этапов циркуляции информации в учетно-аналитическом обеспечении, когда возникает вопрос о достаточности информации для ее преобразования.

Увяжем этапы учетно-аналитического обеспечения с этапами методики анализа учетно-аналитического обеспечения. Первый этап движения и преобразования информации в учетно-аналитическом обеспечении является первым этапом анализа учетно-аналитического обеспечения – это инструмент восприятия информации, который представляет собой систему запросов информации, в совокупности составляющие потребность в информационных ресурсах организации – эти запросы, удовлетворяясь, формируют тем самым документы учетного характера и преобразуются в экономико-информационные ресурсы.

Процесс удовлетворения запросов формирует следующий – второй этап учетно-аналитического обеспечения – этап формирования информационных ресурсов (следующий этап методики анализа учетно-аналитического обеспечения). Под информационными ресурсами в рамках учетно-аналитического обеспечения понимается экономико-информационные данные, позволяющие в достаточной степени удовлетворить информационные запросы созданные в рамках учетно-аналитического обеспечения предприятия. Степень достаточности в данном случае подтверждается только на этапах качественного движения и/или преобразования информации в системе учетно-аналитического обеспечения. В рамках учетно-аналитического обеспечения информационными ресурсами можно назвать первичные данные экономического характера, преобразованные в документальную или другую, доступную для восприятия пользователя, форму. На втором этапе документирование имеет высокое значение, но оно не может быть полным даже при значительном документировании всей информации, так как большинство информации создается на последующих этапах учетно-аналитического обеспечения. Третий заключительный количественный этап функционирования учетно-аналитического обеспечения – это этап формирования информационных потоков (этап анализа построения и формирования информационных потоков в методике анализа учетно-аналитического обеспечения). На этом этапе необходимо анализировать принципы построения информационных потоков в организации и как эти информационные потоки обеспечивают поступление информационных ресурсов в бухгалтерию. Этот этап промежуточный, но его значение не следует преуменьшать, так как от его функционирования зависит качественная сторона учетно-аналитического обеспечения. От того, как и кто организует этот этап, зависит экономическая эффективность функционирования всей организации.

Этап учета информации – это процесс формирования учетных ресурсов (документов первичного бухгалтерского учета и отчетности) – методика его анализа не сопоставима с комплексным экономическим анализом или аудитом, но носит признаки того и другого. Этот этап учетно-аналитического обеспечения формирует первичный информационный цикл, в котором определяется полнота и достоверность информации, ее качественность, а также уровень своевременности. Этот этап вместе с предыдущими можно считать расширенной моделью бухгалтерского учета – его задачи и цель более расширенные. Таким образом, выявляется проблема расширения объектов учета, т.е. необходимость включения в эти объекты «потребности в экономической информации».

Исследование цикла и конкретного этапа носит сложный характер, так как на каждом этапе необходимо рассматривать как эффективность движения информации, так и качество ее преобразования в информацию, необходимую для восприятия последующих уровней учетно-аналитического обеспечения, таким образом, формируется еще один этап методики анализа учетно-аналитического обеспечения – это анализ эффективности учетно-информационного цикла. Эффективность движения информации обусловлена: обеспечением формирования информационной потребности при экономических, бухгалтерских и прочих запросах и их циркуляции в информационно-аналитическом цикле; длительностью поиска и формирования информационных ресурсов по заявленным информационным запросам; принципам построения и функционирования информационных потоков, посредством которых передается информация непосредственно работнику экономической службы или субъекту, обеспечивающему движение–получение результатов по её запросам.

Как видно рассматривается только движение, качественность информации не затрагивается, ее значение возникает на этапе формирования цикла, когда возникает проблема в решении полноты, правильности, своевременности и другим требованиям бухгалтерского учета. Именно этот цикл может служить критерием эффективности законодательного регулирования учета, так как неясность в формулировках законодательства или методических подходов формирует неясность запросов, усложняя поиск и формирование информационных запросов. Таким образом, показатель эффективности движения информационно-аналитического цикла, отражающий длительность цикла в сторону ее увеличения может характеризовать снижение эффективности изменений законодательства в экономической области и бухгалтерского учета.

Преобразование информации на этапе учета информации представляет собой формирование из первичной информации отчетную документацию или умозаключения работников экономической службы. Преобразование несет качественную основу, так как определяет достаточность информации для формирования экономических, статистических и бухгалтерских отчетов в соответствии со всеми требованиями законодательства или другими уровнями пользователей информации – уровень соответствия определяет уровень восприятия. Для качественного преобразования этапа целесообразно использовать данные аудита и ревизии, решение аудиторов или ревизоров об учете может служить критерием преобразования информации на этой стадии.

Этап анализа информации в реализации учетно-аналитического обеспечения и его осмысление представляют собой рассмотрение отдельного функционирования информационно-аналитического цикла и процесса самого анализа деятельности организации по данным предыдущего действия, т.е. преобразования информации на этом этапе. Таким образом, этот этап должен, как и предыдущий формировать два этапа методики анализа, а именно: анализ построения и обеспечения анализом экономических процессов организации и анализ эффективности информационно-аналитического цикла. Анализ цикла на этом этапе проще, чем на предыдущем и полностью использует уже полученные результаты, добавляя к ним длительность движения отчетов экономической службы и других ее видов по информационным потокам организации к персоналу или отделам, осуществляющим аналитические процедуры и формирующим цикл.

Уровень восприятия информации этим циклом связан с последующим этапом, но так как данные аналитических отчетов несут в основном внутренний характер, то информация, которая запрашивается на этом уровне, носит, как правило, характер данных управленческого учета. Поэтому преобразование информации на этом уровне определяется требованиями пользователей организации и аналитическими способностями специалиста осуществляющего анализ.

Последний этап, формирующий заключительную стадию учетно-аналитического обеспечения и информационно-управленческий цикл сам по себе представляет этап контроля за выполнением требований эффективности принятия решений, обеспечивая тем самым данный информационно-управленческий цикл. Этот этап может снижать или увеличивать требования, предъявленные на предыдущем этапе к информации, а также формировать новые задачи анализа, формируя информационные запросы. Этот этап аналогично предыдущим двум этапам функционирования учетно-аналитического обеспечения формирует два этапа методики анализа, а именно: анализ соответствия уровней контроля за выполнением требованиям эффективности принятия решений в организации и анализа эффективности информационно-управленческого цикла.

Таким образом, формирование методики анализа учетно-аналитического обеспечения позволит решить ряд задач в области управленческого и финансового учета, в отношении их эффективности, что является непременным условием полной интеграции структуры бухгалтерии в систему управления предприятием, отрасли или комплекса предприятий.

**ЧАЙКА И.А., СТАДНИК А.И.**

Институт Экономики и Управления в медицине и социальной сфере,  
старший преподаватель кафедры финансов и кредита, e-mail: chajkairin@yandex.ru;  
Краснодарский Филиал Российского Государственного торгово-экономического университета,  
кандидат экономических наук, 350015, г. Краснодар, ул.Северная, 360

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВ

В статье нашли отражение проблемы и перспективы развития страхования сельскохозяйственных рисков крестьянских (фермерских) хозяйств: определены основные направления его совершенствования.

Ключевые слова: страхование сельскохозяйственных рисков; крестьянское (фермерское) хозяйство; страховой взнос; страховая сумма; государственная поддержка

Коды классификатора JEL: Q12, Q14

В статье нашли отражение проблемы и перспективы развития страхования сельскохозяйственных рисков крестьянских (фермерских) хозяйств, определены основные направления его совершенствования.

Ежегодно крестьянские (фермерские) хозяйства несут многомиллионные убытки от стихийных бедствий. В результате природно-климатических условий экономический ущерб не только сопоставим с масштабами



финансовых результатов деятельности хозяйств, но и периодически превышает их. Уровень риска при сельскохозяйственном страховании достаточно высокий и страхователям приходится уплачивать крупные суммы страховых взносов. Так необходимо отметить, что затраты на страхование урожая отдельных культур могут превышать 10% стоимости застрахованного урожая.

Фермерский бизнес имеет семейно-предпринимательскую природу и характеризуется сравнительно небольшими размерами. Эти особенности обуславливают применение принципиально иных подходов и методик для обоснования целесообразности ведения фермерского производства, его планирования и оценки эффективности в отличие от тех, которые адаптированы для крупных сельскохозяйственных предприятий.

Расходы на страхование сельскохозяйственных рисков для многих крестьянских фермерских хозяйств чрезмерно высоки и приводят к отказу от заключения договоров. Таким образом, хозяйства оказываются без необходимых источников средств для возмещения текущих расходов в неблагоприятные по природно-климатическим условиям годы.

Этим обусловлены отрицательные, а порой и катастрофические для сельскохозяйственного производства последствия неблагоприятных природных явлений (сильных морозов, града, засухи, наводнений и т.д.), вследствие непредсказуемости места и времени их наступления.

Это обстоятельство говорит о важности обеспечения доступности страхования урожая для сельхозтоваропроизводителей.

Сущность страхования состоит в том, что потребители услуги (страхователи) приобретают за определенную плату (страховой взнос) гарантию возмещения возможного ущерба за счет перераспределения объема ущерба немногих пострадавших среди всех страхователей.

Используя страхование, крестьянское (фермерское) хозяйство трансформирует риск с малой вероятностью наступления, но с катастрофическими потерями, в необходимость нести относительно незначительные издержки в виде страховых взносов. Получая уверенность в том, что средства производства, продукция, финансовые ресурсы материально защищены от случайностей, фермер имеет возможность сосредоточить все свое внимание на проблемах, непосредственно связанных с производственной, коммерческой и финансовой деятельностью.

Необходимо признать, что объем страховых операций на селе и уровень научных разработок в этой области остается низким при весьма заметном развитии в стране других сегментов страхования.

Подход к сельскохозяйственному страхованию в практическом плане несколько ослабляет позиции сельскохозяйственного страхования и не в полной мере учитывает специфику потребностей сельских страхователей.

В России существует необходимость разработки и внедрения новых, более современных страховых технологий, учитывающих страховой интерес сельского страхователя.

Таковыми являются страхование доходов фермеров, учитывающих возможные колебания и урожайности и цен на продукцию, а также применяемая в современной России технология страхования урожая сельскохозяйственных культур не учитывает качество выращенного урожая.

Между тем страхование сельскохозяйственных культур позволяет компенсировать потери дохода из-за снижения урожайности только по причине неблагоприятных событий природно-климатического характера, а страхование сельскохозяйственных животных или техники - компенсировать убытки от их гибели или повреждения, что также сказывается на доходах организаций, но при этом финансовый результат может быть в целом по предприятию положительным и даже превосходить показатели предыдущих периодов.

Государственные органы власти, как в центре, так и на местах, принимая рыночные меры поддержки сельских товаропроизводителей, вполне оправданно возлагают на страхование большие надежды в обеспечении помощи крестьянам, которые способны на отдачу в производстве сельскохозяйственной продукции.

Таким образом, наблюдается совпадение интересов крестьян, несущих значительные финансовые потери из-за недобора урожая, и стратегических целей государства, добивающегося внедрения рыночных мер поддержки товаропроизводителей. В то же время успех от реализации данных интересов во многом будет зависеть от решения проблем, связанных с дальнейшим развитием сельскохозяйственного страхования. Эти проблемы заключаются в следующем.

Государство озабочено снижением затрат бюджетных средств, направляемых на субсидирование мероприятий в программе страхования урожая. Следовательно, обоснование бюджетных расходов, - как на федеральном, так и региональном уровне приобретает государственное значение.

Отсутствует эффективный государственный контроль над целевым использованием выделенных бюджетных средств, что порождает желание недобросовестных страховых партнеров к применению различных схем фиктивного страхования, практически не увязанных с организацией действенной страховой защиты. И сами крестьяне в программе страхования участвуют неактивно [1].

Меры по разрешению данных проблем во многом противоречат друг другу.

Стремясь к целевому использованию выделенных средств из бюджета государство компенсирует затраты по страхованию крестьянам после заключения ими договора по оплате его в полном объеме. Но данное обстоятельство является обременительным для сельскохозяйственных товаропроизводителей, особенно весной, и как следствие - снижается активность самих производителей в организации страховой защиты.

Темпы развития сельскохозяйственного страхования в стране в настоящее время по-прежнему остаются низкими. Так, в 2007 г. доля застрахованных в стране посевных площадей составила 24%, что на 61% ниже, чем в США.

Современная система страхования сельхозкультур с государственной поддержкой в России имеет ряд серьезных недостатков, вызванных отсутствием:

- дифференциации страховых тарифов внутри конкретного региона;
- разграничения страховых случаев. Одновременно страхуется и гибель, и недобор урожая сельхозкуль-

- тур в результате определенных, утвержденных особым перечнем гидрометеорологических явлений, отсюда – столь высокие тарифы;
- эффективного механизма предоставления сельхозпредприятиям кредитов с субсидированием процентной ставки для оплаты страховых взносов, несмотря на то, что в федеральном бюджете предусмотрены соответствующие статьи расходов;
- надлежащего контроля со стороны органов исполнительной власти за порядком определения страховой стоимости сельхозкультур, в частности за используемыми ценами и показателями урожайности, а, следовательно, за объемами предоставляемых субсидий из бюджетов различных уровней;
- системы перестрахования сельскохозяйственных рисков в национальном масштабе, а также государственных страховых резервов [2].

Несовершенство механизма взаимодействия между участниками программы страхования при получении государственных субсидий порождает огромный фиктивный рынок страхования урожая с государственной поддержкой. Решение этих вопросов позволило бы не только ускорить развитие страхования урожая, но и существенно повысить качественный уровень, сделать защиту сельскохозяйственных товаропроизводителей эффективной и надежной.

Финансовые результаты хозяйственной деятельности крестьян, убеждают в их дифференциации, которая обуславливает наличие спроса на рынке различных страховых продуктов, доступных по своим ценовым характеристикам соответствующей группе сельских страхователей. Но, если стоимость полиса будет зависеть от выбранного страхователем уровня предлагаемой страховой защиты, то страхователь не сможет получить бюджетную поддержку по существующей программе страхования урожая сельскохозяйственных культур, так как она привязывает страхователей к единым условиям получения государственных субсидий. В этой связи становятся необходимыми разработка и принятие на государственном уровне альтернативных программ страхования урожая сельскохозяйственных культур и дохода сельских товаропроизводителей. Для убыточных хозяйств наиболее доступной, может выступить программа страхования урожая от катастрофического снижения урожайности вследствие засухи и других стихийных бедствий. Катастрофическим для целей страхования можно признать снижение в хозяйстве урожайности сельскохозяйственных культур от страховых случаев на 50% и более по сравнению со средней урожайностью за последние пять лет (страховая урожайность). Данная программа должна существенно отличаться от ныне действующей. В ней необходимо отказаться от поддержки крестьян за счет средств федерального бюджета, которые компенсируют уплаченные страховые премии, в пользу отчислений высвободившихся средств в Федеральный страховой резерв. Средства данного резерва должны носить целевой характер и направляться страховым организациям, выплатившим страховое возмещение сельским производителям, предварительно застраховавшим свои риски от катастрофического снижения урожая.

В случае более 50% недобора урожая страховые организации гарантируют крестьянам выплату страхового возмещения в размере разницы между страховой и фактической урожайностью. Для развития данной программы представляется важным снижение стоимости страхового полиса. Источником для субсидирования удешевленной части страховых взносов могут выступить средства региональных бюджетов. Исполнительные органы власти субъектов РФ в меру своих финансовых возможностей уже принимают аналогичные меры поддержки товаропроизводителей [3]. Внедрение такой программы позволит государству отказаться от прямых бюджетных вливаний в сельскохозяйственную отрасль при наступлении масштабных стихийных бедствий.

Программа помощи в случае стихийных бедствий с использованием механизма страхования будет более конкретной и адресной, избавит государство от проведения собственной экспертной оценки и внесет ясность в экономические отношения государства и крестьян при наступлении крупных стихийных бедствий и катастроф.

Направление страхования урожая сельскохозяйственных культур при ограниченной ответственности страховых организаций, также является перспективным. Для этого представляется необходимым определение базового тарифа на покрытие существенных для данного региона сельскохозяйственных и биологических рисков по принципу «базовый тариф за базовый комплект рисков». При желании сельского страхователя приобрести дополнительную страховую защиту страховые организации могут ввести либо повышающие базовый тариф коэффициенты, либо отдельную плату за каждый покрываемый риск. Тем самым страхователи смогут выбрать тот пакет необходимых страховых услуг, который соответствует их финансовым возможностям. Необходимо также внедрить групповое страхование урожая на основе объединения усилий страхователей в пределах сельского административного района. Это приведет к некоторому снижению страхового тарифа либо использованию в договоре льгот и различных скидок и позволит сельским страхователям сократить страховые платежи каждого из участников ассоциации, даже при использовании специального банковского кредита. Необходимо отметить, что формирование комплексной программы страхования сельхозпредприятий наиболее экономически целесообразно с точки зрения полноты, качества и своевременности защиты их имущества и имущественных интересов.

Так, свыше 90% всех ущербов в сельском хозяйстве приходится на растениеводство. Убытки от гибели урожая в результате неблагоприятных погодных явлений многократно превышают суммарный финансовый результат деятельности сельскохозяйственных предприятий, что, несмотря на все недостатки действующей системы страхования, обуславливают все-таки очень высокую потребность в ее развитии и совершенствовании. В этой связи в Министерстве сельского хозяйства РФ подготовлена концепция развития страхования на селе, многие пункты которой заложены в проект федерального закона «О развитии сельского хозяйства» [2].

Транспортировка сельхозпродукции также, как правило, приходится на осенний период и сопряжена со множеством рисков, требующих своевременного управления ими. По договору страхования грузы могут быть застрахованы на условиях: «все риски», «риски частной аварии», «риски крушения». Страховое покрытие, по обоюдному согласию сторон, может распространяться на дополнительные риски. Страховая сумма устанавли-

ливается исходя из действительной стоимости груза. Кроме того, сюда же могут быть включены транспортные, таможенные и прочие расходы, а также ожидаемая прибыль.

В системе управления рисками важным является страхование сельскохозяйственных животных и птицы. Так как возникновение рисков в животноводстве не имеет столь существенной связи с производственным циклом, как это наблюдается в растениеводстве, т.е. страховой случай может произойти в любое время, данный вид страхования лучше всего использовать в удобный для сельхозорганизаций период года. Объектом страхования являются имущественные интересы предприятия, связанные с возмещением убытков от гибели, вынужденного убоя или хищения животных и птицы. Особую актуальность для них приобретает страхование птицы в связи с птичьим гриппом.

Необходимо включить в комплексную программу страхования финансовых рисков. В сельском хозяйстве оно практикуется в основном при кредитовании сельхозпредприятий. Организациями, предоставляющими финансовые и материальные ресурсы производителям сельхозпродукции, как правило, являются: коммерческие банки; закупочные компании; перерабатывающие предприятия, которые произвели авансовый платеж по договору поставки сельхозпродукции; федеральный и региональные продовольственные фонды; поставщики таких материально-технических ресурсов, осуществившие поставку ресурсов с отсрочкой платежа или на условиях погашения долга сельхозпродукцией.

Страхователями, являются не сами сельхозпредприятия, а перечисленные кредиторы. Объектом страхования выступают их имущественные интересы, связанные с неполучением ожидаемых доходов или дополнительными расходами из-за нарушения обязательств сельхозпредприятиями по не зависящим от них обстоятельствам. Исходя из этого, страховым случаем является неисполнение (ненадлежащее исполнение) должником страхователя договорных обязательств в порядке и в сроки, предусмотренные в контракте (договоре), приведшие к полной или частичной потере дохода (дополнительным расходам).

Страховая сумма устанавливается в размере суммы выданного кредита, стоимости семян, удобрений, горюче-смазочных материалов, сельхозтехники и других ресурсов, поставленных с отсрочкой платежа. Комплексное страхование связывает риски, возникающие в процессе банковского кредитования, материально-технического обеспечения, маркетинговой и производственной деятельности сельскохозяйственных предприятий, и максимально управляет ими. В свою очередь это снижает совокупные затраты предприятий на страхование и в целом синхронизирует финансовый механизм регулирования агропромышленного производства.

Кроме того, такие программы экономически более выгодны и страхователю и страховой компании, поскольку при комплексной оценке рисков и одновременном оформлении всех документов снижаются расходы страховщика на ведение дел. Разработка и предоставление сельским страхователям различных страховых продуктов в соответствии с их финансовыми возможностями, а также внедрение более совершенных страховых технологий позволяет резко расширить страховое поле, повысив тем самым наполняемость страхового фонда.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бакиров А.Ф. О методике субсидирования ущерба при страховании в сельском хозяйстве // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. №8.
2. Никитин А.В. Комплексный подход в страховании сельскохозяйственных организаций // Финансы. 2006. №7.
3. Никитин А.В., Верзилин С.А. Резервы повышения эффективности государственной поддержки страхования сельскохозяйственных культур. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 2007. №11. С.39-43.

**ПРЕДЕХА В.Н.**

Орловская региональная академия государственной службы, Брянский филиал,  
доцент кафедры финансов и кредита, e-mail: prevn@rambler.ru

## УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА НА РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Статья посвящена проблемам системного исследования функций и условий функционирования налогового механизма, стимулирования развития экономики. Автор рассматриваются основные функции налогового механизма с точки зрения их позитивного воздействия на воспроизводственный процесс. Проведена классификация условий функционирования налогового механизма на внешние и внутренние. Детально рассмотрены внешние и внутренние условия функционирования налогового механизма, их состояние в современной России и определены основные проблемы и направления их решения.

**Ключевые слова:** налог; налоговый механизм; функции налогового механизма; условия функционирования налогового механизма; эффективность налогового механизма

**Коды классификатора JEL:** H20, H23, O18

Совершенствование действующей системы налогообложения является одной из главных задач рыночной реформы России. Однако «искусство обложения налогами, как одного из плодов цивилизации созревает медленно» [7, с. 276]. Поэтому оптимизация условий позитивного воздействия налогов на развитие российской

экономики позволит существенно повысить эффективность федеральной и региональной политики в рамках реализации Стратегии развития России до 2020 года, перехода экономики страны к инновационному типу развития, оптимизации налогового бремени [6].

Налоговый механизм – это сложный, отражающий уровень развития государства и частично саморегулируемый экономико-социальный комплекс как совокупность организационных, экономических и правовых отношений, норм, методов и инструментов управления процессом обобществления, распределения и перераспределения средств налогоплательщиков в целях обеспечения текущего и перспективного функционирования экономики и общества.

Эффективный налоговый механизм стимулирования экономики всегда адекватен потребностям общества и потому эффективно выполняет основные функции налогообложения – формирует и совершенствует воспроизводственные пропорции – пропорции деления добавленной стоимости; воздействует на распределение ресурсов между общественным и рыночным секторами; распределяет и перераспределяет финансовые ресурсы между основными уровнями государственного управления; влияет на основные факторы развития предприятия, состав рынка, деление созданной стоимости на потребляемую и накапливаемую часть.

Налоговый механизм действует в рамках внешних и внутренних условий. Внешние условия лежат вне налогового механизма, их формирование происходит за его пределами и зависит от других, не связанных с ним прямо, экономических институтов и отношений. Внутренние условия принадлежат самому налоговому механизму, связаны с его элементами, регулируются и воспроизводятся складывающимися внутри него отношениями (именно их состояние служит индикатором степени зрелости налогового механизма).

Первым внешним условием оптимального распределения ресурсов между секторами экономики является обеспечение баланса интересов государства и налогоплательщиков. Для этого необходим объективный механизм общественного выбора, который в России формируются на этапе законотворчества и участия в нем общественности, малого, среднего и крупного бизнеса. Наличие проблем и резервов подтверждает анализ статистики. Например, доля затрат на НИОКР в процентах к ВВП в 2004 г. в России составила 1,17 процентов – меньше чем в Германии в 2,1 раза, в США 2,3 раза [2, с. 88.]. Экспорт технологий в 2004 году в России меньше чем в Германии в 65,9 раза, США в 137 раз. [2, с. 92.]. Налицо неоптимальное распределение ресурсов.

Вторым внешним условием является равенство всех перед законом. Налоговый механизм может быть эффективным только при обеспечении наиболее полной уплаты налогов. Доминирование интересов отдельных плательщиков или их групп (например, естественных монополий), системное уклонение от уплаты налогов приводит к перераспределению налогового бремени на добросовестных налогоплательщиков.

Третьим внешним условием является наличие стратегической налоговой политики власти, ориентированной на обеспечение экономического развития и удовлетворение потребностей населения.

Четвертое внешнее условие состоит в нейтральности власти, обеспечении равных условий хозяйствования, баланса интересов всего населения и предпринимателей, при ориентации на стимулирование развития приоритетных направлений экономики. С учетом введения специальных налоговых режимов, поправок в антимонопольное законодательство, формирование названного условия находится в стадии решения. Однако остаются проблемы трансфертного ценообразования, лоббируемого роста тарифов естественных монополий.

Пятым внешним условием эффективной организации налогового механизма является рациональный компромисс между стабильностью и гибкостью налогового и бюджетного законодательства. Большое количество законов, вносящих изменения в Налоговый кодекс (29 в часть первую и 148 в часть вторую<sup>3</sup>) и отсутствие возможности гибкого регулирования без изменения законодательства свидетельствуют о наличии резервов совершенствования. Шестым внешним условием является возможность регулирования изъятия и распределения ресурсов. Налоговый механизм должен быть устроен так, чтобы, при ухудшении финансово-экономической ситуации, в нем находились индикаторы, инструменты, которые бы автоматически распознавали финансовые последствия возникших проблем, формировали дополнительные возможности и перераспределяли ресурсы для стабилизации обстановки;

Седьмым условием является формирование ресурсов бюджета, адекватных составу выполняемых на каждом уровне управления функций в целях исключения избыточного изъятия налогов. С принятием законов N 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации” и N 184-ФЗ “Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации”, предпринята попытка достичь более адекватного разграничения сфер деятельности и полномочий органов государственной власти и местного самоуправления. Но анализ практики показывает тенденцию централизации финансов и отхода от формализованной процедуры их распределения, что ведет к несбалансированности бюджетных и властных полномочий. Фактически экспертная оценка, государственные стандарты, индикаторы эффективности подменяются принципом «от достигнутого в прошлом году». Налицо резерв совершенствования этого внешнего условия функционирования налогового механизма. Внутренними условиями эффективной организации воздействия налогового механизма на экономическое развитие, с нашей точки зрения, являются следующие шесть условий.

Первое условие – оптимизация совокупной ставки налогообложения. Процент налоговых доходов в ВВП в России составляет 35% (для сравнения невзвешенное среднее по странам ОЭСР в 2006 г. 35,9%, Германия 35,6%, Франция 44,2%, Великобритания 37,1%) [9, с. 36]. Анализ суммарного индекса физического объема валового накопления основного капитала как косвенного показателя налоговой нагрузки показывает, что налоговый механизм России по своему стимулирующему воздействию на инвестиции значительно отстает от стран Европы. Это свидетельствует о наличии резервов в налоговом механизме и возможности и совершенствовании его пользования для обеспечения расширенного воспроизводства.

<sup>3</sup> По состоянию на 01.11.2008 г, по материалам Справочно-информационной системы КонсультантПлюс

Вторым условием является минимизация избыточного налогового бремени в соответствии с «правилом Рамсея»: при минимизации избыточного налогового бремени снижается негативное воздействие налогообложения на равновесие спроса и предложения. В России не исследована возможность применения гибкой шкалы налогообложения НДС, хотя для целей применения таможенного тарифа подобная группировка применяется. Очевидно, что аналогичную группировку в российском налогообложении следует применять с учетом минимизации негативных социальных последствий.

Третьим условием является оптимизация распределения ресурсов между рыночным и общественным секторами как результат оптимизации их расходов на исполнение своих функций. Пропорции должны оцениваться по предельной эффективности использования ресурсов, меняться, чтобы снизить потери ресурсов на неэффективных направлениях в общественном секторе. Очевидно, что предельную эффективность в общественном секторе нельзя оценить только финансовым, стоимостным результатом, необходимо использовать косвенные показатели – объем ВВП на душу населения, сравнительные пропорции распределения ВВП в России и других странах на потребление и накопление. Статистика свидетельствует о низких индексах объема основных компонентов ВВП на душу населения в России по сравнению с европейскими странами. Насто-раживает достаточно высокий индекс потребления органов госуправления, что подтверждает неготовность власти и инерционность в передаче в частный сектор таких функций, которые он мог бы исполнять более эффективно, чем общественный сектор. Все это говорит об имеющемся резерве в совершенствовании налогового механизма. Например, отмена налоговых льгот, введение индикаторов эффективности услуг для учреждений бюджетной сферы может стимулировать их перевод в автономные некоммерческие организации;

Четвертым условием совершенствования налогового механизма является оптимизация распределения бюджетных ресурсов по вертикали государственного управления. Достаточность суммы изъятий из рыночного сектора не приводит к «автоматическому» оптимальному распределению средств, необходимых для исполнения функций каждого уровня управления в общественном секторе, – в налоговом механизме должна быть заложена функция оптимизации распределения на основе экспертной оценки предельной эффективности использования выделенных ранее средств.

Пятым условием эффективности является минимизация затрат на функционирование самого налогового механизма. Сумма налогов, изымаемая из рыночного сектора, не включает дополнительную налоговую нагрузку – затраты обеих сторон налогового процесса на администрирование всей совокупности налогов. Оптимизация числа налогов, эффективность налогового учета и контроля как факторы, снижающие уровень дополнительных изъятий, представляются резервами совершенствования функционирования налогового механизма.

Шестым условием, является выбор налогов, адекватных условиям регионов. В рамках второго этапа налоговой реформы количество налогов в России, уменьшилось более чем в три раза – с 50 в 1999 году до 14 (плюс 4 специальных налоговых режима) в 2008<sup>4</sup>. Насколько оптимально это количество? Как это объективно оценить? – На наш взгляд, в России необходимо проанализировать закрепление налогов за уровнями управления и оптимизировать его с учетом потребности в ресурсах и возможности эффективного влияния на налоговую базу.

Таким образом, в России имеются существенные резервы совершенствования внешних и внутренних условий для реализации позитивного воздействия налогового механизма на экономику. Однако ряд внешних и внутренних условий российского налогового механизма в настоящее время еще далеко не адекватны скрытому потенциалу позитивного воздействия налогов на развитие экономики. Последовательное формирование выявленных условий в такой форме, которая более адекватна содержанию функций налогового механизма, может и должно придать существенный дополнительный импульс развитию экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аткинсон Э., Стиглиц Дж. Лекции по экономической теории государственного сектора. М.: Аспект Пресс, 1995. С. 421–448.
2. «Группа восьми» в цифрах. 2006. Стат.сб./Росстат. Г90 М., 2006. 123 с.
3. Журавская Е., Трунин И. Фискальный федерализм: Working paper. 2000.
4. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 85–86.
5. Нуреев, Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций: учеб. пособие для вузов / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т ВШЭ. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.
6. «О стратегии развития России до 2020 года» Из выступления Владимира Путина на расширенном заседании Государственного совета <http://www.vremya.ru/2008/20/52/197363.html>
7. Рай К.Г. Основные начала финансовой науки. 1968. Т.1.
8. Россия и страны – члены Европейского союза. 2007.: Стат.сб./ Росстат. М., 2007.
9. Скляр И. Размер имеет значение. Но!.. Экономика и жизнь № 43 октябрь 2008г.
10. Справочно-информационная система «Консультант Плюс».
11. Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М.: Изд-во МГУ: ИНФРА-М, 1997. Гл. 5. С. 120–143.
12. Федеральный закон от 09.07.1999 года № 154-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации». Часть первая.
13. Федеральный закон от 05.08.2000 года № 117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации». Часть вторая.
14. Юткина Т.Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. Изд.2-е, перераб. И доп. М.: ИНФРА-М, 2001.
15. Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. М.: ГУ ВШЭ, 2000. Гл. 2. С. 40–65.

<sup>4</sup> См. Федеральный закон от 05.08.2000 года № 117-ФЗ «Налоговый кодекс Российской Федерации» часть вторая (с изменениями и дополнениями), Справочно-информационная система Консультант Плюс

## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ КАК ОСНОВА КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПРОЕКТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ)

Опираясь на анализ регионального рынка проектного кредитования, проведена систематизация внутрибанковских инвестиций в соответствии с ресурсно-целевым подходом к управлению потенциалом предприятия; предложена система методов преодоления сдерживающих факторов.

*Ключевые слова:* инвестиционный менеджмент; потенциал предприятия

*Коды классификатора JEL:* M10

Фундаментальное значение возможностей инвестиционного кредитования для формирования долгосрочных партнерских отношений с корпоративными клиентами в сочетании с острой потребностью растущей экономики в инвестиционных кредитных ресурсах выступает катализатором конкурентной борьбы и, следовательно, эволюции финансово-кредитных учреждений, работающих на данном сегменте рынка, определяя один из важнейших векторов активности банковского сектора на ближайшую перспективу [8, 4]. Однако, интегрируемое в общую макроэкономическую динамику разноаспектное развитие деятельности банков объективно требует от менеджмента совершенствования применяемого для этих целей инструментария.

Рассматривая региональный рынок проектного кредитования через призму управления потенциалом предприятия, целесообразно систематизировать ключевые направления внутрибанковских инвестиционных процессов в соответствии со структурой системы корпоративного потенциала.

Опираясь на ресурсно-целевой (результативный) или целеориентированный подход [9], систему потенциала предприятия можно представить как совокупность следующих компонент:

- материально-техническая;
- информационная (в т.ч. информационные технологии);
- организационная (в т.ч. корпоративная культура);
- финансовая;
- маркетинговая;
- кадровая;
- управленческая (в т.ч. инновационная);

Все элементы потенциала тесно взаимосвязаны, и долгосрочный экономический эффект достигается посредством их комплексной интеграции. Тем не менее, в большинстве случаев среди всей совокупности составляющих корпоративного потенциала можно выделить главную, определяющую направление инвестиционного проекта, а также второстепенные, развитие которых зависит от инвестиций в ключевую составляющую.

Например, одним из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности последние годы оставалось обеспечение максимальной доступности кредитных ресурсов для потенциальных клиентов, в том числе через открытие дополнительных представительств на территории области [2, 11]. В этом случае инвестиционный акцент делается на организационную составляющую потенциала, а кадровая, материально-техническая, информационная и остальные призваны обеспечить эффективную работу создаваемой бизнес-единицы.

В то же время, если говорить о распространенной замене старых зданий на новые или их реконструкции ключевыми игроками регионального рынка [18], то акцент будет сделан на развитие материально-технической и/или маркетинговой (а именно её имиджевой составляющей) компонент потенциала.

Особенности банковской деятельности позволяют отнести к инвестициям в информационный потенциал не только внедрение новых IT-решений, но и ряд продуктовых модификаций, реализованных посредством совершенствования нормативно-регламентной платформы: более лояльные требования к структуре финансирования (доля собственных вложений клиента в проекте), к обеспечению ссуды (широкое использование схемы залога имущественных прав на возводимое в рамках проекта здание) и пр. [19, 7]

Другая часть продуктовых нововведений имеет больший маркетинговый оттенок: расширение спектра предлагаемых схем кредитования специализированными модификациями, ориентированными на малый бизнес [6, 3] и девелоперов [14].

Продолжая линию маркетинговых инвестиций, следует отметить повышение рекламно-информационной активности банков по направлению проектного кредитования [1].

Значение финансовой составляющей потенциала банка выражено сильнее, нежели у предприятий других сфер, так как финансы в данном случае – это критический ресурс, обеспечивающий принципиальную возможность осуществления банком своей деятельности, особенно на рынке инвестиционного (долгосрочного) кредитования. Мероприятия, направленные на привлечение межбанковских кредитов или же средств населения – это затраты, направленные на развитие финансового потенциала банка.

Традиционно, основополагающим фактором, обеспечивающим возможность эффективной реализации всех вышеперечисленных мероприятий, остаются инвестиции в кадровую составляющую потенциала, как в рамках реализуемых проектов, так и в качестве автономного инструмента повышения конкурентоспособности [15, 16, 17].

Таким образом, анализ рассматриваемой предметной области показал, что все составляющие банковского корпоративного потенциала под воздействием рыночной стихии являются объектами внутриинвестиционной деятельности. В том числе исключением не является даже управленческий потенциал банков [13], манипуляции которым чаще всего оставались в рамках конфиденциальности.

При формировании стратегии комплексного развития потенциала предприятия (как материальных, так и нематериальных его составляющих), возникает острая потребность в информационно-аналитическом инструментарии, обеспечивающем оптимальное управление инвестициями во все компоненты системы корпоративного потенциала. Однако современная экономическая наука не готова предложить комплексной методологии, формирующей устойчивый фундамент построения оптимизационных механизмов в данной предметной области.

Сформированный в процессе эволюции управленческой мысли многогранный арсенал инструментов и методов в подавляющем большинстве случаев привязан к прямым инвестициям, тогда как материально-техническая составляющая – только одно из семи отмеченных направлений развития корпоративного потенциала.

Причины аналитического бездействия менеджмента объясняются следующими факторами:

- неопределенность системы финансовых координат проекта, а именно систематизация затрат инвестиционного характера в зависимости от принадлежности к финансируемому направлению/проекту (обучающие мероприятия для развития кадрового потенциала могут осуществляться как в рамках совершенствования организационной структуры, так и в качестве самостоятельного проекта);
- опосредованный характер влияния осуществляемых затрат на итоговый эффект деятельности предприятия: отсутствие прямой зависимости между объемом инвестиций в ту или иную составляющую корпоративного потенциала и получаемой прибылью предприятия (несмотря на доказанную практикой необходимость вооружения менеджмента организации информационными технологиями как неотъемлемым инструментом обеспечения конкурентоспособности, внедрение корпоративной информационной системы само по себе не обеспечивает увеличения выручки и прибыли);
- высокая степень корреляции отдачи реализуемых мероприятий с большим количеством внешних факторов, часто находящихся за пределами системы управления и, как следствие, низкая точность планирования и отслеживания получаемого эффекта (результаты проведенной рекламной кампании могут быть нивелированы акциями конкурентов или негативным резонансом в средствах массовой информации);
- отсутствие систематизированной карты бизнес-процессов и потоков информации, регламентирующей все ключевые функции бизнес-единиц предприятия – сохранившееся противостояние современных управленческих технологий и привычки интуитивного стохастического стиля руководства, выступающее дополнительным стоп-фактором адекватного инвестиционного менеджмента при финансировании проектов по развитию организационной структуры;

Таким образом, рациональное содержание и управляемость описанных тенденций на рынке проектного кредитования подвергается сомнению: осуществляемые банками инвестиции в нематериальные составляющие потенциала являются не столько последствием расчетно-обоснованной сбалансированной стратегии развития конкурентоспособности, сколько мимикрией банков под влиянием рыночной стихии.

Тем не менее, обобщая инновационные механизмы менеджмента предприятий разных отраслей, можно структурировать приемы управления комплексным развитием корпоративного потенциала, формирующие основы для преодоления сдерживающих факторов и приведенные в табл. 1.

Решение проблем, препятствующих повышению качества управления развитием потенциала, должно быть комплексным и охватывать все сдерживающие факторы, так как наличие даже одного из них может обеспечить крушение выстраиваемой системы эффективного менеджмента. В основе каждого проводимого инвестиционного мероприятия должны лежать результаты проведенного исследования (маркетинговые и/или статистические) – это обеспечивает возможность определения содержания реализуемого проекта и происходящих после него изменений. Кроме того, каждый проект должен быть включен в общую систему менеджмента компании и находиться в рамках генеральной стратегии, обеспечивающей определенные стартовые параметры и целевые ориентиры для всех инвестиционных вложений. Сочетание механизмов эффективного менеджмента, информационных технологий и математических методов создает необходимые предпосылки для преодоления факторов, сдерживающих эволюцию управления развитием потенциала экономических систем.

Возрастающая интенсивность инвестиционных процессов на фоне стремительного усиления конкуренции определяет необходимость разработки инструментальных средств, позволяющих формировать банкам устойчивый фундамент для построения высокоэффективной системы управления, а широкое распространение современных подходов к оптимизации управления портфельными инвестициями, основанных на использовании информационно-аналитических технологий и адаптированного математического аппарата, выступает основой дальнейших инновационных исследований.

Таблица 1.

## Методы преодоления сдерживающих факторов

| Наименование фактора                                                                                                                          | Методы преодоления                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Неопределенность финансовых координат проекта: сложность систематизации и отнесения затрат к финансируемому направлению/проекту               | <p>1. Неоднозначные по направленности инвестиции следует относить к той составляющей потенциала, от развития которой ожидается основной эффект или к которой относятся проблемы, ликвидируемые в результате проведения финансируемых мероприятий.</p> <p>Например: создание нового подразделения для организации дополнительного представительства компании преобразует оргструктуру и увеличивает кадровый потенциал, однако эффект ожидается не от расширения штатной численности, а именно от создания новой организационной единицы.</p> <p>2. Целесообразно разделять осуществляемые затраты на целевые (направленные на развитие составляющей потенциала, от которой ожидается получение непосредственного экономического эффекта) и обеспечивающие (направленные на максимизацию или принципиальную возможность получения эффекта от целевой составляющей). Тогда в рамках одного проекта будет рассматриваться одна целевая и привязанные к ней обеспечивающие группы инвестиционных затрат, аналогично формированию тематической задачи многокритериальной оптимизации, решаемой методом главной компоненты [20].</p> <p>Например: создание бизнес-единицы для открытия дополнительного представительства (организационная составляющая потенциала) – целевая группа инвестиций, а приобретение недвижимости (материально-техническая составляющая), обучение персонала (кадровая составляющая), рекламная компания (маркетинговая составляющая) и внесение необходимых изменений в информационную систему (информационная составляющая) формируют обеспечивающие группы затрат.</p> |
| Опосредованный характер влияния на итоговый результат деятельности предприятия                                                                | <p>1. Формирование последовательности промежуточных результатов, позволяющих анализировать эффективность каждого проекта или этапа инвестиционной программы.</p> <p>Например: количество переговоров =&gt; количество заявлений на получение кредита =&gt; количество и лимит заключенных договоров.</p> <p>2. Проведение сценарного анализа, предполагающего использование альтернативных вариантов повышения конкурентоспособности.</p> <p>Например: альтернативой созданию подразделения, осуществляющего разработку рекламных материалов, будет выступать передача соответствующих функций сторонней организации.</p> <p>3. Формирование системы статистики, обеспечивающей возможность сравнения исходных (до реализации проекта) и результирующих данных, характеризующих не только ситуацию по итогам проведения мероприятия, но и в течение последующего времени, что позволит анализировать эффект с учетом изменений последующих технологических этапов.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Высокая корреляция результат с большим количеством факторов и, как следствие, низкая точность планирования и отслеживания получаемого эффекта | <p>1. Проведение сценарного анализа, предполагающего в качестве альтернативы различные комбинации внешних факторов.</p> <p>Например: рассмотрение различных вариантов реакции конкурентов на проведение рекламной компании.</p> <p>2. Применение стандартных приемов риск-менеджмента: ликвидация, распределение и страхование риска.</p> <p>Например: привлечение целевых СМИ к организации рекламной компании для избежания неуправляемого и, возможно, негативного резонанса.</p> <p>3. Формирование системы статистики, обеспечивающей возможность проведения корреляционного анализа как при планировании, так и при оценке полученного эффекта.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Отсутствие структуры бизнес-процессов на предприятии                                                                                          | <p>1. Внедрение сертифицированной системы менеджмента качества, обеспечивающей в качестве прямого экономического эффекта возможность выхода на новые сегменты рынка.</p> <p>2. Привлечение к разработке структуры бизнес-процессов сторонней компании, работающей по принципу получения в качестве оплаты процента от обеспечиваемого проведенной инвентаризацией бизнес-процессов экономического эффекта.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

## ЛИТЕРАТУРА

1. Активный игрок на рынке финансирования строительных проектов // Город Н. №11 (769), 19-25.03.2008.
2. Банк Центр-инвест открывает новый зал для ростовчан и гостей столицы // сайт ОАО КБ «Центр-инвест» - <http://centrinvest.ru>.
3. В интересах развития малого предпринимательства // сайт Юго-Западного банка Сбербанка России ОАО - <http://swsb.ru>.
4. Всего лишь феномен // Реальный бизнес. №2 (54). 2007.
5. Корпоративные тренинги – затраты или инвестиции? // Реальный бизнес. №10(50). 2006.
6. Корпоративным клиентам // сайт ЗАО «БСЖВ» - [www.bsgv.ru](http://www.bsgv.ru).
7. Кредит нам и строить, и жить помогает // Строительство. Архитектура. ЮФО. №13(89). 2007.
8. Купить деньги // Реальный бизнес. №2 (54). 2007.



9. *Лунев И.А.* Управление потенциалом корпорации: понятийно терминологические и методологические основы концепции, модели, инструменты. Ростов-н/Д.: АПСН СКНЦВШ, 2004.
10. *Мухин В.И.* Исследование систем управления: анализ и синтез систем управления. М.: Экзамен 2002.
11. Начал работу новый дополнительный офис «Каменский» // сайт ОАО «Донской Коммерческий Банк» - [www.doncombank.ru](http://www.doncombank.ru).
12. *Никитаева А.Ю., Усачёв А.В.* Информационные технологии управления кадровым потенциалом экономических систем. Ростов/н/Д: УПЛ РГУ, 2005.
13. Под Грефом: как будет развиваться Сбербанк под присмотром бывшего министра // Forbes. Апрель 2008.
14. Развивая девелоперский бизнес // Коммерсант-Юг. №130. 25.07.2007.
15. Семинар кадровых работников // сайт Юго-Западного банка Сбербанка России ОАО - <http://swsb.ru>.
16. Слагаемые профессионализма // сайт Юго-Западного банка Сбербанка России ОАО - <http://swsb.ru>.
17. Специализированный тренинг Юго-Западного банка Сбербанка России на тему: «Оптимизация внутри-корпоративных коммуникаций» // сайт Юго-Западного банка Сбербанка России ОАО - <http://swsb.ru>.
18. Универсальный доп.офис открыт в станице Казанской // сайт Юго-Западного банка Сбербанка России ОАО - <http://swsb.ru>.
19. Что банк старейший предлагает? // Деловой квартал. №01(36) от 22.01.2007.
20. *Шикин Е.В.* Математические методы и модели в управлении. М.: Дело, 2000.

**ХОХЛОВ А.В.**

НОУ ВПО «ИУБиП», аспирант, e-mail: [f-vedomosti@inbox.ru](mailto:f-vedomosti@inbox.ru)

## ОТРАСЛЕВАЯ ДИНАМИКА И ИЗМЕНЕНИЕ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ ПАЕВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Данная статья посвящена изучению российского рынка паевых инвестиционных фондов, их отраслевой динамике, анализу современного состояния рынка, проблемам и перспективам развития.

*Ключевые слова:* инвестиции; паевые инвестиционные фонды; сумма чистых активов; отраслевые фонды; доходность

*Коды классификатора JEL:* G11, G23, G24

Фондовый рынок требует постоянного развития. Это касается инфраструктуры, инвестиционных инструментов и поведения участников. Положение о том, что фондовый рынок не может быть развит настолько, чтобы полностью удовлетворять потребностям реального сектора экономики, продиктовано тем, что в рыночной экономике фондовый рынок зачастую является управляющей надстройкой над реальным сектором, а это диктует основной принцип: изменения в реальном секторе экономики первичны, но не могут происходить без участия фондового рынка. Более того, вся сущность и основное положительное качество фондового рынка заключено в способности предсказывать и предвосхищать тенденции реального сектора, являться опережающим индикатором. Исходя из вышесказанного, потребность в опережающем изучении инфраструктуры, инструментов и механизмов функционирования фондового рынка перманентно актуальна.

В период с 2001-го года основным трендом в развитии фондового рынка стало развитие механизмов, направленных на модернизацию инфраструктуры и ее элементов. Фондовый рынок получил ряд новых механизмов, в частности, коллективные инвестиции. Ключевой точкой в развитии является принятие основного регламентирующего документа: «Федеральный закон от 29 ноября 2001 года № 156-ФЗ «Об инвестиционных фондах» стал правовой основой для преобразования российского рынка коллективных инвестиций на новом качественном уровне. Этим законом были заложены четко структурированные принципы функционирования важнейшей финансовой индустрии, являющейся масштабным потенциальным источником инвестиционных ресурсов, – паевых инвестиционных фондов» [1]. За последние несколько лет этот механизм развился достаточно успешно: по оценкам Национальной лиги управляющих по состоянию на август 2008 года на российском рынке насчитывалось 459 закрытых ПИФов, 488 открытых и 101 интервальный фонд, а стоимость чистых активов составила 809425 млн. руб.

Причин взрывного роста отрасли коллективных инвестиций несколько. Во-первых, динамика акций была более чем благоприятная для развития фондов. За три года (с 2005 по 2008 гг.) рынок акций вырос в четыре раза [4]. Однако фонды за тот же срок выросли более чем в семь раз.

Таким образом, можно говорить о двойном опережении роста биржевых фондов относительно индекса акций. Подобная динамика стала возможной благодаря действительно большой работе, которую проделало финансовое сообщество (в лице регулятора, профессиональных участников, саморегулируемых организаций и государственного аппарата) на всем протяжении указанного периода.

Основными направлениями развития являлось инфраструктурное регулирование в области обеспечения прозрачности и защищенности инвестиций. «Для повышения мотивации вложений в ценные бумаги потенциальные инвесторы должны иметь (1) более широкий спектр инструментов инвестирования, (2) налоговые

льготы на инвестиции в ценные бумаги, (3) гарантии сохранности своих инвестиций, (4) максимальную и исчерпывающую информацию об эмитентах, а также (5) механизм налогообложения прибыли, стимулирующий деловую активность» [2, с. 12]. При этом предпочтительным механизмом привлечения средств населения на фондовый рынок уже тогда являлись формы коллективного инвестирования. «Одним из важнейших элементов институционального развития фондового рынка является формирование и активизация деятельности по привлечению инвестиций, в первую очередь сбережений населения, в паевые инвестиционные фонды» [2, с. 13]. Данное мнение можно считать актуальным в условиях 2005-го года, а направления развития, указанные в диссертации, действительно получили должное развитие в те же сроки.

Спустя весьма значительный для российского фондового рынка трехлетний срок можно объективно оценить итоги реализации предложенных механизмов. Необходимо отметить, что практически все пункты перспективного плана развития были выполнены именно в структуре паевых инвестиционных фондов.

Спектр инвестиционных идей фондов рос, в настоящее время номенклатура типов фондов составляет 17 позиций. Наиболее востребованными формами инвестиций среди биржевых фондов являются отраслевые.

Инвесторы действительно получили налоговые льготы на инвестиции в ценные бумаги через ПИФы, выражающиеся в отложенном режиме налогообложения инвестиций: реинвестирование подоходного налога на весь срок нахождения инвестиций в фонде.

Гарантии вкладов на биржевом рынке дать невозможно, эта идея утопична и является абсурдной с точки зрения свободной биржевой торговли инструментами без фиксированного дохода. Однако фонд по праву считается самым надежным инструментом (организационной формой) осуществления инвестиций. За всю новейшую историю нет ни одного примера серьезных нарушений прав вкладчиков, манипуляций, приведших к потере средств пайщиков (не считая рыночные потери). Пожалуй, уровень доверия и защищенности инвесторов формы инвестиции «пай» лишь немногим уступает депозитному вкладу (однако сильно проигрывает в показателе проникновения услуги).

Значительно развился институт распространения информации. Информация об эмитентах представляется, во-первых, единой российской системой распространения информации СКРИН, во-вторых, эмитентами, которые обязаны сообщать обо всех существенных фактах в деятельности, а также распространять финансовые отчеты в свободном доступе, в-третьих, рейтинговыми агентствами, которые предоставляют информацию на платной и бесплатной основах. Кроме того, нельзя забывать большое количество аналитических компаний, саморегулируемых организаций и профсоюзов. Что касается эмитента ценной бумаги пая – управляющей компании, то раскрытие ею информации – подлинно комплексный и всеобъемлющий процесс. Управляющая компания обязана предоставлять всю информацию об учредителях, стоимости и динамике пая, имуществе фонда, возможностях инвестора по манипуляциям с принадлежащим ему активом.

Как было указано, большое развитие фонды получили благодаря налоговым льготам для пайщиков. Не до конца реализованным пунктом является положение о мотивационной составляющей налогового бремени инвесторов, осуществляющих операции непосредственно с ценными бумагами: освобождение инвесторов от уплаты налогов только планируется, а специфические имущественные вычеты для владельцев ценных бумаг были отменены.

Актуализированным уже к 2005г. и осуществленным на практике направлением развития фондов стало значительное повышение их ликвидности: большая часть фондов получила биржевое обращение паев, включая зарытые фонды, транзакции по которым стало возможно осуществлять вне периодов организации, дополнительного размещения или выкупа паев.

Тем не менее, дальнейшая динамика фондов как инвестиционной услуги и пайщиков как граждан – владельцев капитала – не была столь позитивной. За 4 месяца управляющие компании, количество которых осталось неизменным, потеряли более 60% активов.

Таким образом, приходится констатировать, что при сохранении инфраструктуры и общего количества управляющих компаний (УК), на каждую управляющую компанию приходится на 60% активов вкладчиков меньше, что ставит вопрос о рентабельности этих компаний, поскольку основные доходы УК получают в виде фиксированных процентов от суммы активов в управлении.

Но главной потерей индустрии можно назвать потери ее инвесторов (табл. 1). Чтобы восполнить потери в размере 50% пай должны вырасти более чем в два раза, чтобы восстановить активы после 65% падения необходима динамика +300%.

Таблица 1.

**Динамика стоимости ПИФов акций 1.01.2008 – 13.10.2008 гг. [5]**

| Управляющая компания   | доходность |
|------------------------|------------|
| Портфельные инвестиции | -63,56%    |
| Альфа-капитал          | -59,39%    |
| Брокеркредитсервис     | -55,71%    |
| КИТ Фортис Инвестментс | -52,70%    |
| Максвелл ЭМ            | -64,44%    |
| Финам Менеджмент       | -50,61%    |
| Индекс ММВБ            | -62,2%     |

Причины и размеры падения имеют ту же причину, что и рост. В первую очередь, необходимо вновь отметить динамику рынка акций в сравнении с динамикой фондов. Для демонстрации выбраны фонды управляющей компании Максвелл-капитал, как лидера отрасли, однако любые другие фонды показывают идентичную динамику.

В условиях падения акций фонды показали такую же динамику. Особенно это касается фондов акций. Именно этот факт подводит к главному вопросу: за что инвесторы платят комиссионные, за что компании получают по 3% прямых доходов и по 10-12% совокупно с косвенными, насколько УК нужны и эффективны, и не следует ли инвесторам искать самостоятельного решения финансовых задач в условиях, когда управляющие компании не способны показать достойный результат, но продолжают получать высокие комиссионные? Собственно, ряд этих вопросов является системным кризисом института коллективных инвестиций на настоящем этапе развития фондового рынка.

Причины этого кризиса лежат в выбранных направлениях развития фондов в 2005г. Среди всей совокупности направлений развития: диверсификации предложения, увеличении ликвидности, защищенности и прозрачности фондов не обсуждался один вопрос – их финансовая эффективность. Самое интересное, что на том этапе развития этот вопрос не актуализировался и рынком. В условиях монотонно растущей динамики фонды показывали отличные показатели доходности независимо от их структуры, методов управления и издержек. Собственно, вся структура фондов оказалась оптимизирована под такой рынок: согласно Постановлению ФКЦБ № 31/пс «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов» [3] фондам запрещено продавать профильные активы, 80% рабочих дней, максимальное количество денежных средств в структуре фонда может составлять 25%. Де-факто это делает фонды беззащитными перед падениями фондового рынка.

Учитывая ограничения, придется утверждать, что вина управляющих компаний, фонды которых потеряли стоимость, не доказана на данном этапе. По факту современные открытые паевые фонды акций ничем не отличаются от индексных. Они, также как и индексные, не продают акции (не имеют права), их структура идентична, поскольку количество ликвидных инструментов российского фондового рынка ограничено. Таким образом, на фондовом рынке России существует не только не эффективная структура, но эта структура продублирована дважды.

Для повышения инвестиционного потенциала фондов необходимо изменить законодательство – отменить ограничения для фондов акций и смешенного типа, поскольку, с точки зрения инвестиционной стратегии, такое ограничение является абсурдным. Взаимные фонды США, аналогом которых являются российские ПИФы, не ограничены в возможности продавать акции, а напротив, имеют достаточно либеральную инвестиционную декларацию, могут использовать производные финансовые инструменты и маржинальное кредитование.

Таким образом, следует признать, что на настоящем этапе развития паевые инвестиционные формы как механизм инвестирования себя исчерпали и не соответствуют требованиям времени, динамике базового актива, не могут стать адекватным механизмом решения инвестиционных задач розничного инвестора, а потому не являются перспективным направлением развития фондового рынка. Необходимо также изменить парадигму развития отрасли ПИФов: от контроля и ограничения деятельности фондов перейти к совершенствованию механизмов, направленных на увеличение инвестиционного потенциала этой финансовой услуги.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Исаев Б.К., Веневцев М.С., Носаченко Л.Н. Привлечение иностранных инвестиций через паевые инвестиционные фонды // Иностранный капитал в России – налоги, валютное и таможенное регулирование, учет. 2006, № 4. С. 53.
2. Карауш Д.М. Автореферат диссертации «Институциональное и инструментальное развитие фондового рынка в современной России». Ростов-на-Дону: Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», 2005.
3. Постановление ФКЦБ № 31/пс «Об утверждении положения о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и активов паевых инвестиционных фондов».
4. <http://www.micex.ru> – Московская межбанковская валютная биржа

**ЗВЕРЕВ А.В.**

### МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ КОРПОРАЦИИ, ФУНКЦИОНИРУЮЩЕЙ НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ РЫНКЕ

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.

*Ключевые слова:* корпоративные финансы; потребительский рынок; информационные технологии; продвижение на рынок

*Коды классификатора JEL:* M11, M21, M31

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 контактными 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).

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 |                                            |

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.

Наличие у системного продукта ценности позволяет для управления прибылью использовать такой важный рычаг как стимулирование сбыта, усиливающий положительные эффекты операционного рычага (рис. 1).

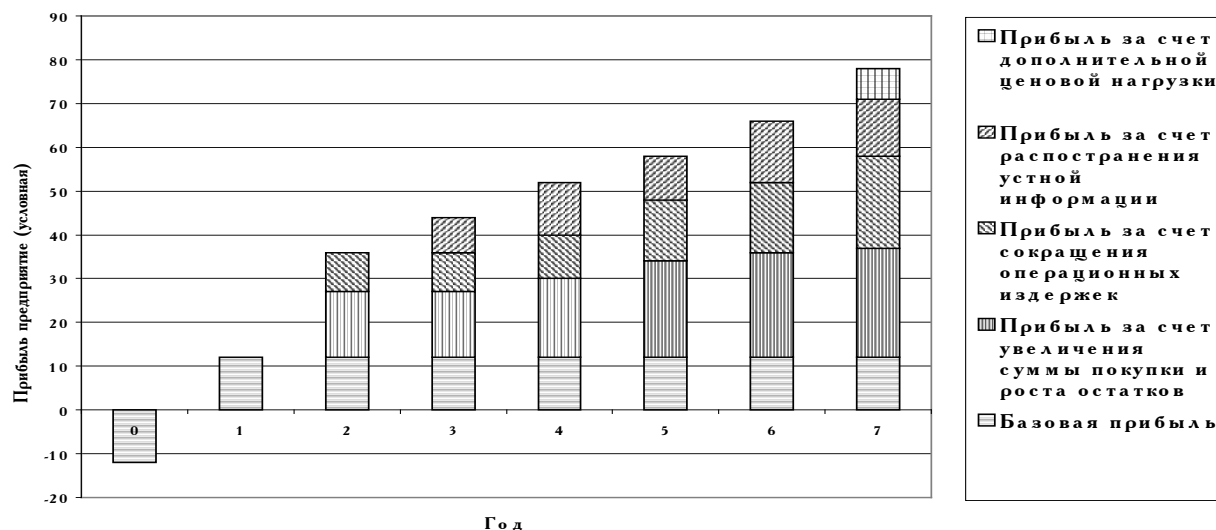


**Рис. 1.** Структура прибыли раздельно по продолжительности обслуживания и уровня увеличения лояльности потребителя

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.

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 покупки 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 количества 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 ( $K_p$ ), характеризующий достижение цели программы лояльности.

$$K_p = K_{Пс} \cdot 3 K_{Пк} \cdot П$$

где  $K_{Пс}$  – количество посетителей, участвующих в программе лояльности;  $K_{Пк}$  – 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 отдельно 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 составят 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.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2000.
3. Разумовская, А.Л. Маркетинг услуг. Настольная книга российского маркетолога-практика / А. Разумовская, В. Янченко. М.: Вершина, 2006. с.165

## МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИМПЕРАТИВЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Статья посвящена теории и практике укрепления продовольственной безопасности страны. В работе обоснована актуальность изучения вопросов продовольственной безопасности, показаны теоретико-методологические основы современных сущностных характеристик продовольственной безопасности и освещены первостепенные проблемы, стоящие перед страной в области ее обеспечения.

**Ключевые слова:** безопасность; продовольственное обеспечение; продовольственная независимость; продовольственная безопасность; агропродовольственная политика; сельское хозяйство; агропромышленный комплекс

**Коды классификатора JEL:** L66, Q18

Исследование проблемы продовольственной безопасности в контексте национальной экономической безопасности относится к актуальным экономическим вопросам, так как в ней концентрируются узловые направления экономической политики государства, отражаются складывающиеся тенденции развития сельскохозяйственного производства и аграрного рынка.

Продовольственная безопасность, во-первых, охватывает все этапы воспроизводственного процесса, включая производство, обмен, распределение и потребление продовольствия, а во-вторых, выступает одним из важнейших элементов системы экономической безопасности, ее внутренней и внешней сферы. От уровня продовольственной безопасности зависит эффективность обеспечения других видов экономической безопасности. Особенно сильное влияние она оказывает на состояние социально-политической и военной безопасности. Угрозы военной безопасности нарастают в обществе, где социальные конфликты развиваются на почве продовольственного дефицита.

Эффективный механизм обеспечения продовольственной безопасности способствует оптимизации социального климата в обществе. Качество и продолжительность жизни, состояние здоровья населения, уровень жизни в целом в значительной мере определяются тем, насколько полноценным является продовольственное обеспечение страны. Уровень жизни населения страны в современном обществе обуславливает гармоничное развитие промышленности, сельского хозяйства, науки, технологий, образования и пр.

Обеспечением страны продовольствием занимается агропромышленный комплекс и его важнейшая составная часть – сельское хозяйство. Тесная связь продовольственной безопасности с экологической безопасностью заключается в негативном воздействии сельскохозяйственной деятельности на экологию, что, с одной стороны, препятствует увеличению производства сельскохозяйственной продукции, являющейся сырьем для продовольствия, а с другой, – ведет к производству продукции, содержащей различные токсические вещества. В результате происходит либо сокращение обеспеченности населения продовольствием, либо негативное воздействие на его здоровье, что влияет на продолжительность жизни.

Как экономическая категория продовольственная безопасность выражает отношения по поводу удовлетворения экономической потребности вследствие возникновения производственных отношений между сельским хозяйством и другими отраслями экономики, между сельхозпредприятиями, между работниками сельскохозяйственных организаций и государством через сельхозпредприятия. Она включает объект (продовольствие), субъект (потребители, продавцы), государство и органы власти на мезоуровне, их жизненно важные интересы и возникающие между ними противоречия. Их взаимосвязь обеспечивает целостность и определяет место продовольственной безопасности в системе экономических категорий.

В 1996 году в Риме на Всемирной конференции по продовольствию была принята Римская декларация о всемирной продовольственной безопасности, одобренная в том же году Всемирной встречей на высшем уровне по проблемам продовольствия. В данном документе вопросы продовольственной безопасности связываются с обеспечением физического и экономического доступа населения к достаточному количеству безопасной и калорийной пищи с целью удовлетворения потребности в продуктах питания определенного количества и качества для ведения активного и здорового образа жизни [3]. Также конференция в Риме приняла План совместных действий, согласованный представителями 185 стран, 80 неправительственных организаций и различных международных учреждений, который включал ряд обязательств и мероприятий, взятых на себя мировым сообществом для улучшения продовольственной ситуации в мире. Проблемами управления продовольственной безопасностью в глобальном аспекте занимаются 200 международных организаций во главе с ФАО. Российская Федерация в рамках обеспечения продовольственной безопасности на международном уровне приняла на себя обязательства в первоочередном порядке инвестировать сельскохозяйственное, лесное и рыбное производство для наращивания объемов сельскохозяйственного производства, ликвидации опасности голода и уменьшения количества голодающих [2, с.4].

Достижение продовольственной безопасности подразумевает единство обеспечения следующих аспектов: физической и экономической доступности продовольствия, стабильности обеспечения продовольствием, безопасности и гарантии качества продовольствия.

Физическая доступность предполагает наличие продовольствия в торговой сети и на продовольственных рынках в необходимом ассортименте и объемах, достаточных для удовлетворения потребностей населения, доведение продовольствия до каждого человека на всей территории государства и в каждый момент времени.

Экономическая доступность подразумевает наличие возможности приобретения населением минимального набора продуктов в соответствии с физиологическими нормами питания. Экономическая доступность продовольствия зависит, с одной стороны, от объективного уровня зрелости и развития экономической системы, а с другой – определяется уровнем внешних эффектов, как от рыночных, так и от государственных механизмов ее достижения, непосредственно влияющих на качество и степень интегрированности экономического пространства рынков продовольственных товаров [1, с.47].

Стабильность обеспечения продовольствием означает гарантию доступности продовольствия каждому гражданину не только в краткосрочной, но и в долгосрочной перспективе. Социально-экономической системой страны должны гарантироваться минимальные требования к безопасности пищевых продуктов и продовольственного сырья.

Согласно словарю иностранных слов, толкование исходного английского термина «food security» имеет два варианта – «продовольственная безопасность» и «продовольственная обеспеченность» [8, с.34]. Однако продовольственная безопасность в отличие от продовольственной обеспеченности включает не только наличие продовольствия у населения, но и возможности его воспроизводства. Как отмечал К. Маркс, «производство продуктов питания является самым первым условием жизни непосредственных производителей и всякого производства вообще...» [4, с.184-185]. Следовательно, продовольственная безопасность определяется и общим макроэкономическим развитием, и агропродовольственной политикой.

Продовольственная независимость является необходимым условием продовольственной безопасности и предполагает определенный уровень самообеспеченности страны продовольствием, удовлетворение потребностей населения в пищевой продукции за счет внутреннего производства. Основным фактором ее обеспечения является национальный потенциал производства сельскохозяйственного сырья и продуктов питания.

Понятие «продовольственная безопасность» имеет неоднозначное отражение в отечественной, зарубежной научной литературе, международных материалах и документах. В широком смысле продовольственная безопасность означает экологическое, сельскохозяйственное, промышленное, технологическое, биологическое и экономическое состояние производства, распределения и потребления пищи жителями разных стран мира и мировой популяции в целом. В узком смысле значение данного понятия сводится к физической и экономической доступности продуктов питания для каждого жителя с учетом функциональных особенностей и потребностей человеческого организма. Так, доктор биологических наук Б.М. Миркин считает продовольственную безопасность системой, обеспечивающей производство продуктов питания в количестве, достаточном, чтобы не возникло проблемы голода [5, с.57]. Ряд авторов характеризует продовольственную безопасность как «защищенность от угроз жизненно важной потребности человека в еде, а также жизненно важных интересов личности, общества и государства в области снабжения страны продовольствием» [7, с.34]. Другие исследователи определяют продовольственную безопасность как «...способность государства гарантировать удовлетворение потребности населения страны в продовольствии на уровне, обеспечивающем его нормальную жизнедеятельность» [6, с.5].

Конечной целью обеспечения продовольственной безопасности можно считать достаточное и устойчивое питание населения. Но для достижения этой цели необходимо создание стратегических запасов и резервов продовольствия, формирование оптимального соотношения в обеспечении продовольствием собственного производства и за счет импорта, формирование доступных основной массе населения цен на продовольствие, санитарный контроль в сельском хозяйстве, пищевой промышленности и торговле продовольствием, развитие сельхозпредприятий, предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и торговле этим сырьем и продовольствием и т.д.

Таким образом, продовольственная безопасность является, с одной стороны, проблемой агропромышленного сектора, выражаясь в стремление к самообеспеченности продовольствием, а с другой – относится к числу макроэкономических проблем, связанных с эффективностью общественного производства, уровнем и дифференциацией доходов населения, занятостью и безработицей и т.д.

Россия обладает значительным земельно-ресурсным потенциалом, занимает более 11% суши планеты и имеет площадь пахотных земель, пригодных для освоения, около 10% всех мировых запасов продуктивной пашни. Россия, по данным Минсельхоза, имеет 406,2 млн га земель сельхозназначения (примерно 23,6% от всего земельного фонда страны), в том числе 220,6 млн га сельхозугодий. Но лишь примерно 77 млн га составляет используемая хозяйствами всех категорий пашня.

В настоящее время остро стоит проблема сохранения и повышения плодородия земель. Интенсивное сельское хозяйство истощает почвы в 20-40 раз быстрее, чем они могут естественно восстановиться. Более 70% пашни России нуждаются в мероприятиях по поддержанию и повышению плодородия почв.

Уровень продовольственной безопасности во многом определяется объемами инвестиций в основной капитал сельского хозяйства. Начиная с 1991 года, их величина сокращается с каждым годом, что свидетельствует о неблагоприятном для капиталовложений инвестиционном климате в сельском хозяйстве нашей страны.

Слабая техническая вооруженность труда в агропромышленном секторе России, нерациональная слабая инфраструктура предопределяют низкую продуктивность сельского хозяйства и достаточно высокую затратность сельскохозяйственного производства. Происходит сокращение производства по всем видам сельхозтехники. Основные виды машин и механизмов выработали свой ресурс, что связано с недостатком финансиру-



ния агропромышленного комплекса, а также монополизмом перерабатывающих и торговых предприятий. В настоящее время износ основных видов сельхозтехники достиг 65-70%. Только из-за этого Россия ежегодно теряет не менее 30-35% урожая.

Базовая отрасль сельского хозяйства России, от состояния и уровня развития которой зависит социально-экономическое положение и продовольственная безопасность страны, - производство зерна. По сравнению с 1992 годом значительно сократились посевные площади зерновых и кормовых культур. В то же время, по данным Росстата, в 2007 году в Российской Федерации было намолочено 64,2 млн т зерна (в весе после доработки), что на 2,4 млн т больше, чем в 2006 году. Следовательно, аграрное производство по основному виду продукции – зерну набирает обороты. Но, несмотря на то, что производство зерна на сегодняшний день составляет около 80 млн т в год, в России пока довольно низкая урожайность зерновых культур - в среднем 18-19ц с гектара при среднемировой урожайности 28ц.

Главная проблема продовольственной безопасности состоит в том, что при сокращении сельхозпроизводства россияне стали хуже питаться, о чем свидетельствует снижение на треть по сравнению с 1990 годом энергетической ценности продуктов. Если в 1980-х гг. население нашей страны по уровню питания находилось на 7-м месте в мире, то сейчас по этому показателю оно оказалось на 65-67-м месте. Потребление мяса и мясопродуктов населением России сократилось на 32%, молока и молочных продуктов – на 35%, овощей и плодов – на 40%.

Противоречивое положение, складывающееся на продовольственном рынке, выражается в том, что при отсутствии дефицита продуктов питания уровень потребления снижается вследствие падения покупательной способности населения, низкой заработной платы и высоких цен. Следовательно, проблема продовольственного обеспечения населения связана, прежде всего, с ростом доходов населения до уровня, достаточного для приобретения продуктов питания в необходимом объеме и ассортименте.

Главным внешним фактором продовольственного обеспечения выступает импорт пищевой продукции. В современных российских условиях увеличивается доля потребления импортных продуктов питания. Это связано с тем, что рост валовой продукции АПК существенно отстает от роста доходов населения и рыночного спроса. Импорт, восполняя недостаток внутреннего производства, противодействует образованию дефицита продукции и увеличению цен. Сокращение импорта продовольствия без достаточного обоснования вызывает негативные изменения в макроэкономических пропорциях и, как следствие, ускорение инфляции.

Следовательно, воздействие импорта на внутренний рынок проявляется, с одной стороны, в возмещении недостающего продовольствия и решении важных социально-экономических задач, а с другой, в вытеснении с рынка отечественного производителя

Значительную часть продовольственных товаров, реализуемых на российском рынке, составляет продукция иностранных производителей. Более 40% мясопродуктов и 25% молочных продуктов завозятся в Россию по импорту, тогда как по квалификации ООН порог продовольственной безопасности любой страны составляет 15-20% импорта продуктов питания [10]. Повышение цен на продукты на наших рынках объясняется в основном ростом мировых цен на продовольствие. В настоящее время проблема продовольственного импорта в России имеет важное значение – как для обеспечения интересов государства, так и для поддержания жизненного уровня населения. Критерий импортной зависимости в России на сегодняшний день не установлен. Кроме того, Россия не имеет собственной стратегии обеспечения продовольственной безопасности, о чем свидетельствует слабая разработанность законодательной и в целом нормативно-правовой базы в этой области. Предложенный депутатами Государственной думы Бурдуковым П.Т. и Илюхиным В.И. проект федерального закона «О продовольственной безопасности Российской Федерации» в марте 1999г. так и не был рассмотрен и принят в качестве закона до настоящего времени. В указанном документе продовольственная независимость Российской Федерации определяется как необеспеченная, если годовое производство жизненно важных продуктов питания в стране составляет менее 80% годовой потребности населения [9].

Таким образом, продовольственная независимость в стране определяется тем, что в ней произведено. В то же время производство, потребление и качество продуктов питания определяют продовольственную независимость государства. Следовательно, обеспечение населения качественными продуктами питания по научно-обоснованным нормам является важным показателем устойчивости реализации государственной агропродовольственной политики.

Еще одна проблема продовольственной безопасности связана с несовершенством закона об обороте земель сельхозназначения, принятом в 2003 году. Российский Земельный кодекс запрещает владеть землями сельского назначения иностранным компаниям и их гражданам, также тем компаниям, контрольный пакет акций которых принадлежит иностранцам. Однако в законе ничего не говорится о дочерних компаниях. Одной из первых агрокомпаний, которая начала скупку земель в России за зарубежный капитал, стала Black Earth Farming. Ее дочерней компанией является «Агро-инвест», действующая с 2006 года. Сейчас ей принадлежит 300000 га земель сельскохозяйственного назначения расположенных в Центральном Черноземье.

Большое значение имеют поддержка и стимулирование сельского хозяйства со стороны государства. В России государство компенсирует всего лишь 1% затрат сельского хозяйства на производство продуктов питания, в то время как в США – до 50%, в Финляндии – до 70%. В сравнении с нашей страной доля бюджетных вложений в сельское хозяйство Азербайджана составляет 25%, Казахстана – 18%, Белоруссии – 20%, Украины – 10%. В 2007 году в России селу было выделено всего 0,4% бюджетных ассигнований, а на 2008 год предусмотрено 48,2 млрд. рублей, или 0,7%.

Глобальная продовольственная проблема связана с производством биотоплива. По данным ООН, только за последние годы 100 млн т зерновых были переориентированы с употребления в пищу на производство топлива. Россия сегодня уже превратилась в стабильного поставщика зерна на мировой рынок (14 млн т по итогам 2007 года). Хотя зерно в значительной степени идет за границу на производство этанола. Тем не

менее, Россия стала третьей по объему экспорта пшеницы после США и Канады, опередив такие традиционно доминирующие на продовольственном рынке регионы, как Евросоюз, Аргентина и Австралия.

В мире в этом году планировалось производство 55 млн т спирта из зерна - биоэтанола. С рынка на производство дизельного топлива сейчас уходит очень много масличных. В результате увеличения спроса растут цены на зерно, на семена масличных. Дорожают продукты питания, корма и, как следствие, мясо и молоко [9].

Проблема продовольственной безопасности на основе обеспечения продовольственной независимости признана главным приоритетом государственной политики в большинстве стран мира, в том числе и в России. Об этом свидетельствуют принятые за последние годы такие важнейшие документы, как Закон РФ «О развитии сельского хозяйства» от 29.12.2006г. №264 ФЗ, приоритетный национальный проект «Развитие АПК», Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы. Пакет принятых документов имеет первостепенное значение и направлен на стабилизацию и дальнейшее развитие отечественного сельскохозяйственного производства, повышение его конкурентоспособности, увеличение государственной финансовой поддержки сельскому хозяйству.

На сегодняшний день в аграрном секторе РФ наблюдаются определенные положительные тенденции в животноводстве, на зерновом рынке, увеличивается доля сельскохозяйственных потребительских кооперативов, развиваются малые формы хозяйствования. Но в то же время нестабильность и истощение природного потенциала аграрного производства, низкая оснащенность сельскохозяйственных товаропроизводителей техникой и оборудованием, несовершенство государственной поддержки устойчивости сырьевой, материальной, трудовой и финансовой базы АПК предопределяют низкий уровень продовольственной безопасности в Российской Федерации.

Рост продовольственной безопасности возможен только при общей макроэкономической стабилизации, устойчивом росте реальных доходов населения и за счет увеличения государственных инвестиций в агропродовольственный сектор экономики.

Таким образом, России необходима дальнейшая модернизация агропродовольственной политики. Приоритетом должны стать поддержка и инновационное развитие собственного агропромышленного производства, а также выработка единой стратегии обеспечения продовольственной безопасности страны.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Глуценко К. П.* Интеграция российского продовольственного рынка // Регион. 2004. №2. С. 47–63.
2. *Гордеев А.* Обеспечение продовольственной безопасности России – задача стратегическая // АПК: экономика, управление. 1998. №8.
3. Итоговые документы мирового саммита. Рим: Всемирная конференция по продовольствию, 1996.
4. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т.25. – М.: Политиздат, 1962.
5. *Миркин Б.М.* Обеспечение продовольственной безопасности // Экология и жизнь. 1998. №1. с. 57–62.
6. *Оболенцев, И.А., Корнилов, М.Я., Синюков, М.И.* Продовольственная безопасность России: еще один взгляд на проблему. / И. А. Оболенцев, М.Я. Корнилов, М. И. Синюков. М.: Изд-во РАГС, 2006.
7. *Папело В.Н., Радчиков А.Н. Скурихин П.В.* Продовольственная безопасность России: современное состояние и механизмы обеспечения. Учеб. пособие / СибАГС. – Новосибирск, 2000.
8. Словарь иностранных слов. М.: Проспект. 1996.
9. <http://base.consultant.ru/>
10. <http://www.ig.ru/2008/05/21/minselhoz.html>

**ГРЕБЕННИКОВА В.А., САВВ С.К.**

Кубанский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономического анализа, финансов и статистики, e-mail: v.grebennikova@rambler.ru;

Кубанский государственный университет, аспирантка кафедры экономического анализа, финансов и статистики, e-mail: savvsveta@mail.ru

### ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И СОИСКАТЕЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

В статье рассмотрены проблемы банковских инвестиций, в частности проектного финансирования, осуществляемого коммерческими банками. Обозначены основные этапы анализа инвестиционных проектов коммерческим банком.

**Ключевые слова:** банковские инвестиции; инвестиционный проект; источник финансирования; проектное финансирование; экономический анализ; эффективность проекта; мониторинг

**Коды классификатора JEL:** G24

В настоящее время, в экономике Краснодарского края существует ряд взаимосвязанных факторов, способствующих активизации инвестиционных процессов: реализация Приоритетных национальных проектов «Ускоренное развитие АПК» и «Доступное и комфортное жилье гражданам России», существенное увели-

чение расходов краевого бюджета на развитие городской инфраструктуры, высокий (в среднем по стране) уровень доходов населения, победа города Сочи в выборах места проведения Зимней олимпиады 2014 года и т.д. Все эти, и многие другие, факторы приводят к стремлению хозяйствующих субъектов реализовывать инвестиционные проекты в относительно благоприятной бизнес-среде, к поиску надежных и эффективных источников их финансирования.

В современных условиях рыночной экономики хозяйствующие субъекты все чаще прибегают к услугам банковского кредитования при выборе источников финансирования инвестиционных проектов. Возможность привлечения инвестиций на длительные сроки (свыше 5-ти лет), широкий спектр банковских продуктов, позволяющий учесть структурные особенности различных проектов, оказание коммерческими банками консультационных услуг, все это приводит к повышенному спросу на банковские инвестиции.

Стимулирующим фактором развития долгосрочного кредитования является также позитивная динамика деятельности банковского сектора края в целом:

- в 2007 году продолжился процесс капитализации кредитных организаций Краснодарского края. Рост банковских активов связан с наращиванием банками края ссудной и приравненной к ней задолженности, которая с января по декабрь 2007 года увеличилась на 81% и обеспечила 86% прироста совокупных активов банковского сектора;
- кредитными организациями и филиалами региона в 2007 году был получен положительный финансовый результат, более чем вдвое превышающий уровень 2006 года. Основным источником доходов кредитных организаций (32% от суммы совокупных доходов) продолжают оставаться проценты, полученные по предоставленным кредитам. В объеме процентных доходов наибольший удельный вес (74,5%) приходится на доходы, полученные по кредитам, предоставленным юридическим лицам;
- сохраняется тенденция роста количества филиалов кредитных организаций;
- объем привлеченных банками края ресурсов за 2007 год увеличился на 71%. В 2007 году произошло увеличение вкладов, привлеченных на срок от 1 года до 3-х лет, на 50,7%, что в свою очередь позволяет банкам размещать денежные средства на более длительные сроки.

Кредитование нефинансового сектора экономики по-прежнему являлось приоритетным направлением деятельности кредитных организаций и филиалов. За 2007 год остаток ссудной задолженности по кредитам, предоставленным предприятиям и организациям, увеличился на 76%. Кредиты, предоставленные предприятиям нефинансового сектора экономики, по состоянию на 01.01.2008 составляли 77% совокупного объема ссудной задолженности[3].

Банковские инвестиции стали источником финансирования крупнейших инвестиционных проектов в регионе:

- строительство и эксплуатация Торгово-выставочного комплекса «Красная площадь»;
- строительство комплекса элитного жилья «Немецкая деревня»;
- строительство комплексов элитного жилья Строительной–инвестиционной компанией «Девелопмент-Юг»;
- расширение и модернизация производственных мощностей по выращиванию бройлеров Группой агропромышленных предприятий «Ресурс» и т.д.[1]

Таким образом, опыт успешного освоения предприятиями региона многомиллиардных банковских инвестиций свидетельствует о необходимости развития долгосрочного кредитования через совершенствование механизмов взаимодействия банковской сферы и реального сектора экономики.

Любой инвестиционный проект характеризуется наличием значительного количества участников и стремлением каждого из них минимизировать риски потери собственных ресурсов (финансовых, временных, трудовых). В результате, несмотря на детальную регламентацию деятельности банка по предоставлению кредитов на цели финансирования инвестиционных проектов, данный процесс является организационно сложным (вне зависимости от суммы рассматриваемого кредита) и длительным, относительно предоставления других банковских продуктов.

Рассмотрим основные задачи, на решение которых должна быть направлена совместная деятельность коммерческого банка и предприятия – реципиента инвестиций:

1. Сбор и анализ исходно-разрешительной документации (ИРД). ИРД представляет собой комплект документов, подтверждающих получение инициатором проектов необходимых согласований и разрешений по проекту (технические условия, обязательные согласования: заключение государственной вневедомственной экспертизы, ордер объединения административно-технических инспекций, разрешение инспекции государственного архитектурного и строительного надзора и др.).

Анализ исходно-разрешительной документации производится с целью определения согласованных к строительству, в соответствии с нормативно-правовыми документами, параметров объекта и наличия необходимых разрешений на строительство.

Практика реализации инвестиционных проектов показывает, что анализ ИРД – наиболее сложный и длительный этап при рассмотрении вопроса финансирования инвестиционного проекта. Сложность данного этапа обусловлена отсутствием единого унифицированного перечня необходимой документации. В зависимости от специфики проекта, требования к проектно-сметным документам заемщика существенно разнятся.

В процессе анализа ИРД представители банка часто сталкиваются с непониманием со стороны соискателей инвестиций необходимости столь детальной проработки данного вопроса. В тоже время, от эффективного взаимодействия заемщика с различными банковскими подразделениями, а именно кредитующим подразделением, юридическим управлением и специалистами в области организации строительства, зависит не только минимизация банковских рисков, но и успех реализации проекта в целом.

Таким образом, современный коммерческий банк, являясь участником инвестиционного проекта, заинтересованным в минимизации всей системы проектных рисков, в процессе сбора и анализа ИРД, принимает на себя функции консультирующего органа.

2. Разработка структуры финансирования. Основными задачами на данном этапе является определение общей стоимости проекта и структура его финансирования.

Общая стоимость проекта банком определяется как сумма затрат, связанных с его реализацией и подтвержденных документально, а также проценты, уплачиваемые заемщиком на инвестиционной фазе. Под инвестиционной фазой понимается период реализации проекта до момента выхода на производственную мощность.

На основе предложений заёмщика и результатов анализа проекта формируется структура финансирования проекта. Структура отражает источники, условия и формы финансирования проекта по следующим позициям:

- собственные средства (вложения участников проекта в уставной капитал, собственные средства заемщика);
- заемные средства (банковские кредиты, товарные кредиты, лизинг, облигационные займы);
- целевое финансирование (бюджетные средства, инвестиции третьих лиц).

Вложения инициатором проекта собственных средств до использования средств банка в настоящее время не является обязательным условием при долгосрочном кредитовании. Кроме того, не обязательным является условие поддержания на каждом этапе реализации проекта определенного соотношения собственных и заемных средств. Это обстоятельство дает возможность более гибкого подхода к формированию структуры финансирования инвестиционных проектов. Так, к собственному участию в проекте может быть отнесена уплата заемщиком процентов на инвестиционной фазе. Или же к собственному участию может быть приравнено вложение средств, полученных от покупателей продукции проекта, которое осуществляется после достижения определенных результатов в проекте за счет средств банка.

Результатом данного этапа работы должно быть четкое определение статей инвестиционных затрат, источников их финансирования и периода их осуществления.

3. Анализ эффективности проекта. На основе полученных исходных данных, анализа контрактной базы, потребности в оборотном капитале, затрат и поступлений по проекту и после уточнения условий финансирования всеми участниками, проводится финансовый анализ проекта. При этом финансовый анализ, проведенный инициатором проекта или консультационной фирмой по его поручению, используется только для сравнения с результатами, получаемыми сотрудниками банка.

В ходе проведения финансового анализа проекта осуществляется построение модели движения денежных потоков предприятия, осуществляющего инвестиционный проект, включающей в себя прогноз отчёта о прибыли и отчёта о движении денежных средств. На основе этой модели строится график финансирования проекта и погашения задолженности.

На данном этапе рассчитываются:

- чистая текущая стоимость проекта (NPV);
- внутренняя норма прибыли (IRR);
- коэффициент рентабельности инвестиций.

Для установления влияния изменений уровня объема производства, уровня цен на продукцию и услуги, уровня операционных и постоянных инвестиционных затрат на срок погашения кредита проводится анализ чувствительности проекта[2].

Особое значение для банков имеет расчет следующих коэффициентов:

- коэффициент покрытия долга. Под коэффициентом покрытия понимается отношение чистого потока денежных средств, генерируемого в течение платежного периода предприятием, осуществляющим инвестиционный проект, к планируемой сумме обслуживания задолженности за данный период по всем кредитным договорам предприятия. Внутренними регламентами каждого банка установлен определенный уровень, которому должен соответствовать данный показатель;
- срок окупаемости инвестиций, который не должен превышать срок кредитования.

Несмотря на значимость названных показателей, существуют продукты долгосрочного кредитования, которые не требуют их расчета. Например, коммерческими банками в настоящее время предлагается кредитование под залог коммерческой недвижимости. Кредитные средства, в данном случае, могут быть использованы для любых целей, предусмотренных в уставе предприятия, а, следовательно, расчет эффективности использования инвестиций не представляется возможным. В этом случае, банк анализирует только возможность предприятия отвечать по своим обязательствам, без изучения экономического эффекта от целевого использования кредитных средств.

Кроме того, некоторые схемы финансирования инвестиционных проектов не позволяют рассчитать стандартные показатели эффективности инвестиций. При финансировании лизинговых проектов заемщиком выступает лизинговая компания, следовательно, эффективность проекта необходимо считать именно с точки зрения ее денежных поступлений. В тоже время, экономический эффект от использования лизингового имущества получает лизингополучатель, хотя предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя. Ввиду названной причины, расчет показателей эффективности проекта не является обязательным. Банком анализируется только планируемый поток денежных средств лизингодателя и лизингополучателя. Экономическая эффективность проекта в данном случае подтверждается наличием положительного потока денежных средств и чистой прибыли на период кредитования.

4. Финансовый анализ деятельности предприятия. Под анализом финансового состояния предприятия понимается анализ его имущественного положения и хозяйственной деятельности по данным стандартной бух-

галтерской отчетности. При этом все показатели исследуются в динамике, с тем, чтобы увидеть тенденции изменения финансового положения предприятия.

Основными направлениями анализа финансового состояния предприятия являются:

- определение степени финансовой устойчивости предприятия, его ликвидности и платёжеспособности;
- анализ динамики деятельности предприятия;
- анализ эффективности текущей деятельности предприятия (показателей прибыльности, рентабельности, оборачиваемости);

Анализ финансового состояния предприятия не ограничивается простым расчетом стандартных коэффициентов. Полученные показатели детально анализируются сотрудником банка, выясняются причины их изменения в ту или иную сторону.

Несмотря на значительный объем информации, который анализируется кредитным работником, практика показывает, что на данном этапе не возникает каких-либо существенных проблем. Это обусловлено большим опытом кредитных сотрудников в данной сфере, наличием специальных программных продуктов, детальной регламентацией банковскими нормативными документами данной процедуры.

Кроме того, некоторые банковские продукты не предполагают жестких требований к финансовому состоянию предприятий. Так, например, при проектном финансировании для реализации проекта может быть создана новая компания. Источником возврата финансовых ресурсов в данном случае являются денежные потоки, генерируемые проектом. Поэтому, наличие текущей прибыльной деятельности, а также платежеспособность предприятия не являются обязательными.

Основной задачей соискателя инвестиций на данном этапе является предоставление всей запрашиваемой информации. Задача проста, в случае если предприятие имеет опыт работы с банком по вопросам кредитования.

5. Анализ обеспечения. Обязательным условием финансирования коммерческим банком инвестиционного проекта является наличие обеспечения, достаточного для покрытия обязательств по кредиту. В качестве обеспечения могут приниматься ценные бумаги, драгоценные металлы, гарантии и поручительства, доли участия в уставном капитале обществ, движимое и недвижимое имущество, имущественные права.

Высоким спросом со стороны предприятий региона пользуется механизм получения инвестиционных кредитов под залог приобретаемого имущества. Для предоставления приобретаемого имущества в залог достаточно наличие договора купли-продажи или договора поставки имущества, которые анализируются кредитующим и юридическим подразделением банка. Особенно интересна данная программа для предприятий сельскохозяйственной отрасли, а также лизинговых компаний.

Стимулирующим фактором развития финансирования строительных проектов является возможность оформления в качестве обеспечения имущественных прав заемщика на строящийся объект. В данном случае, кредитные средства предоставляются под залог объекта, который только будет построен.

Таким образом, развитие практики долгосрочного кредитования привело к разработке механизмов предоставления обеспечения, выгодных как для банка, так и для соискателя инвестиций.

6. Мониторинг инвестиционного проекта. Мониторинг реализации проекта, осуществляемый банком, направлен на изучение следующих вопросов:

- целевого использования кредита;
- графика реализации проекта. Для успешной реализации проекта все работы, оплата и поставка должны быть выполнены в запланированные сроки;
- исполнения графика использования кредита и исполнение обязательств другими финансирующими участниками проекта;
- влияния изменений основных исходных данных на эффективность проекта;
- выполнения условий договора;
- финансового состояния заемщика (поручителя, лизингополучателя, залогодателя и других участников проекта);
- условий содержания и эксплуатации залога.

Особое значение осуществлению мониторинга должно быть отведено в случае предоставления банком услуги проектного финансирования. Повышенные риски банка, обусловленные тем, что обслуживание задолженности по кредиту осуществляется только за счет средств генерируемых самим проектом, заставляют внимательно относиться к вопросам кредитного мониторинга.

Эффективное взаимодействие банка и предприятия-реципиента инвестиций по решению обозначенных выше задач является залогом успешной реализации инвестиционных проектов. Долгосрочное кредитование – самая рискованная, с точки зрения суммы возможных потерь, банковская услуга. Однако, финансирование инвестиционных проектов, как было доказано выше, самая доходная, в случае успешной ее реализации, банковская операция, как для инвестора, так и для соискателя инвестиций.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Логвиненко Н. На развитие стройиндустрии// Сберегательное дело, № 6 (46), 2007. 3.
2. «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов». – М.: Экономика, 2000.
3. Финансы России. 2007: Стат.сб./Росстат. Раздел: Денежное обращение и кредит. – М., 2007.

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКИХ РАЙОНАХ

В статье проанализированы основные препятствия для развития жилищного строительства в сельских районах и предложены меры по совершенствованию градостроительной политики сельских поселений в целях расширения малоэтажного жилищного строительства.

*Ключевые слова:* жилищное строительство; сельские районы; жилищная политика; обеспеченность качественным жильем

*Коды классификатора JEL:* L74, R38

В данной статье мы анализируем общие тенденции развития сельского жилищного фонда в России с целью выделения тех из них, которые в наибольшей степени будут влиять на расширение жилищного строительства в сельских районах.

В целом с 1995 по 2006 гг. сельский жилой фонд увеличился на 105 млн кв. м. (с 734 млн кв. м. до 839 млн кв. м, или на 14,3%) [3], при этом общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, в сельской местности превышает тот же показатель в городской местности (21,9 кв. м. против 20,8 кв. м. соответственно). Несмотря на это, за последнее десятилетие доля сельского жилищного фонда в общем объеме жилищного фонда РФ существенно не изменилась и составила в 2006 г. 27,9% (в 1995 г. – 27,8%) [3].

Анализ жилья в сельской местности также показывает, что на многоквартирные жилые дома приходится чуть больше трети (36,5%) жилых квартир, что позволяет определить малоэтажное строительство как наиболее распространенное и перспективное направление развития жилищного строительства в сельских районах. Таким образом, говоря о сельском жилье, следует отметить, что речь идет, в первую очередь, о малоэтажном строительстве, что является основной особенностью развития современных сельских территорий. В связи с этим основной задачей в области развития жилищно-строительного комплекса является стимулирование развития малоэтажного строительства в сельских поселениях.

Одним из наиболее серьезных препятствий для масштабного увеличения объемов малоэтажного жилищного строительства в сельских районах является низкий уровень доходов сельских жителей. В связи с этим задача увеличения объемов жилищного строительства в сельских районах требует использования дополнительных мер, направленных на повышение доступности жилья для сельских жителей.

Еще одним препятствием для крупномасштабного увеличения жилищного строительства в сельских районах является недостаточная развитость жилищно-коммунальной инфраструктуры. Так, несмотря на то, что на сельскую местность приходится большая часть вводимых в последние годы объектов коммунального хозяйства – 67,03% водопроводных сетей и 81,74% газовых сетей, благоустройство жилищного фонда в сельской местности значительно отстает от городского. Так, обеспеченность водопроводом жилищного фонда в сельской местности почти в два раза ниже, чем в городской (43,9% против 88,4% соответственно), водоотведением (канализацией) – в 2,5 раза (34,4% против 86,3% соответственно), отоплением – в 1,7 раза (54,0% против 90,8% соответственно), горячим водоснабжением – в 3,6 раза (22,3% против 79,4% соответственно) [3].

При этом надежность существующей инженерной инфраструктуры в регионах по экспертным оценкам существенно ниже допустимого уровня (количество аварий и повреждений составляет от 1,8 до 2,2 на 1 км сети в год при допустимых 0,3). В то же время масштаб замены сетей не превышает 1,2% их общей протяженности, и только в отдельных регионах – до 1,8%, при необходимых 4 – 5% в год [2].

Доля сельских населенных пунктов, имеющих водопроводы, с 1995 по 2006 гг. увеличилась с 22,0 до 30,0%, что все же явно недостаточно, особенно в случае крупномасштабного увеличения объемов малоэтажного строительства в сельских районах. По данным субъектов Российской Федерации, в 2007 году обеспечено инженерной инфраструктурой около 12,5 тыс. га земли. Для того, чтобы обеспечить увеличение объема жилищного фонда до 5 млрд. кв. м., необходимо увеличить объем земельных участков, обеспеченных инженерной инфраструктурой, минимум в 5 раз [2].

В настоящее время в Российской Федерации централизованным водоснабжением охвачено 73 тыс. населенных пунктов, в которых проживает 65% сельского населения страны. Более 50% централизованных систем нуждаются в техническом улучшении, в том числе – в реконструкции, расширении и восстановлении. Основным источником водоснабжения сельских населенных пунктов являются подземные воды. Водозабор их составляет около 85% общего объема водопотребления на селе. Более половины существующих скважин эксплуатируются свыше 20–25 лет и их состояние близко к критическому. Отдельной проблемой можно признать разрушение водонапорных башен, воздвигнутых, как правило, более 30 лет назад. В случае выхода их из строя насосное оборудование работает с большой нагрузкой, часто превышающей расчетную. Это приводит к его поломкам и перебоям в водоснабжении. Кроме того, рост энергопотребления становится ощутимым бременем для местных ЖКХ [1].

Магистральные водоводы и водопроводные сети систем сельскохозяйственного водоснабжения прокладывались в основном из стальных труб без внутреннего антикоррозионного покрытия. В процессе эксплуатации стальные трубопроводы подвергались внутренней и внешней коррозии, вследствие чего снижались прочностные характеристики труб, нарушалась их герметичность, возрастали утечки, уменьшалась площадь

живого сечения из-за коррозионных отложений и, как следствие, увеличивался расход электроэнергии на подачу воды. Коррозионные отложения часто приводят к еще одному отрицательному явлению - вторичному загрязнению питьевой воды. В результате чего население получает воду неудовлетворительного качества.

Износ групповых водоводов сельскохозяйственного водоснабжения в настоящее время составляет 60-70%, и около 10 тыс. км водопроводов из стальных труб требуют санации (бестраншейного метода ремонта) или замены на трубы с высокими антикоррозионными свойствами [1].

Критически низкой является доля сельских населенных пунктов, имеющих канализацию, которая составляет всего лишь 5% от их общего числа. Это представляет большую опасность для окружающей среды и санитарной обстановки в стране. Строительство данных систем не только не учитывает возможное увеличение нагрузки в связи с предполагаемым расширением объемов строительства в сельских районах, но и отстает от уже существующей потребности в них сельского населения и АПК, поэтому одним из важнейших направлений является развитие систем хозяйственно-бытовой канализации до достижения баланса между водопотреблением и водоотведением. Для обработки навозосодержащих стоков на подавляющем большинстве комплексов были построены сооружения для очистки сточных вод. К сожалению, в большинстве своем они устарели морально и физически, настоятельно требуя реконструкции с учетом современных технологий [1].

Таким образом, дальнейшему расширению объемов жилищного строительства в сельских районах препятствует нерешенность вопросов их достаточной обеспеченности объектами жилищно-коммунальной инфраструктуры, что требует также выработки дополнительных мер по их строительству и реконструкции.

Еще одним серьезным ограничением для решения жилищной проблемы за счет расширения объемов малоэтажного строительства в сельских районах является недостаточный резерв производственных мощностей промышленности строительных материалов. Намеченный интенсивный рост жилищного строительства предъявляет повышенные требования к промышленности строительных материалов, предприятия которой практически полностью находятся в частной собственности и не во всех случаях материально и физически готовы в короткие сроки обеспечить столь бурное увеличение производства строительных материалов.

По оценкам специалистов [5], в целом, существующие производственные мощности отрасли еще позволят 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 государственной поддержки строительную отрасль ждет дефицит практически по всем основным видам строительных материалов. Не в полной мере реализуются возможности взаимодействия строительного комплекса с отечественным строительным и коммунальным машиностроением.

Согласно данным, собранным специалистами «ИНТЕКО» [5], степень износа технологического оборудования цементной промышленности России составляет 70%. Вследствие этого мощности 45 действующих заводов официально оцениваются в 71,2 млн т/год, но фактически заводы в их нынешнем состоянии могут произвести цемента максимум 65 млн. т/год. Чтобы обеспечить стройкомплекс цементом, достаточным для ввода 80 млн. кв.м жилья к 2010 году, промышленность должна выйти на уровень производства цемента 90 млн т/год, что потребует ввода дополнительных производственных мощностей [5].

В связи с этим на первый план выходят вопросы о текущем состоянии промышленности строительных материалов, целесообразности государственной поддержки отрасли и оптимальных объемах этой поддержки [5]. Ключевым вопросом является разработка порядка совместного участия государства и бизнеса в развитии рынка строительной индустрии. Для успешной реализации нацпроекта рынок стройматериалов нуждается в комплексной поддержке со стороны государства. Необходимо обеспечение законодательного регулирования целого ряда вопросов: отмены пошлин на ввоз оборудования, освобождения предприятий от налогов на период реконструкции, соблюдение баланса интересов недр- и землепользователей с целью предоставления карьеров в пользование производителям цемента. [4]

Также серьезным препятствием для расширения объемов малоэтажного строительства в сельских районах является несовершенство градостроительной политики, в частности, отсутствием четких методик по разработке документов территориального планирования и градостроительного зонирования, также тесно связанные с предоставлением земельных участков для жилищного строительства в необходимых объемах.

Таким образом, систематизируя все вышесказанное, можно выделить следующие основные препятствия для расширения жилищного строительства в сельских районах: низкий уровень доходов сельских жителей; недостаточная развитость жилищно-коммунальной инфраструктуры; недостаточный резерв производственных мощностей промышленности строительных материалов; несовершенство градостроительной политики (в части разработки документов территориального планирования и градостроительного зонирования, предоставления земельных участков для жилищного строительства)

Градостроительная политика должна быть ориентирована на более интенсивное развитие жилой застройки в направлении свободных территорий. Этот процесс будет сопровождаться снижением плотности застройки во всех поселениях, за исключением некоторых крупнейших городов. При подготовке документов территориального планирования и градостроительного зонирования в целях интенсивного развития индивидуального жилищного строительства в качестве ориентира обозначается доведение ввода малоэтажного жилья в среднем до 60 процентов от общих объемов ввода жилья по стране.

Градостроительная политика должна обеспечить предоставление земельных участков для жилищного строительства в необходимых объемах, включая совершенствование процедур расширения при необходимости границ городских и сельских поселений, формирования новых поселений на территориях массового жилищного строительства. Планы развития территорий массового жилищного строительства, в том числе вне границ современных населенных пунктов, должны быть увязаны с планами развития социальной, транспортной и коммунальной инфраструктур, прогнозами по размещению новых производств и созданию новых рабочих мест.

В целях обеспечения условий для массового жилищного строительства необходимо осуществить мероприятия, направленные на:

- совместное территориальное планирование и совместную реализацию документов территориального планирования органами местного самоуправления и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации при организационно-методическом содействии Российской Федерации;
- подготовку органами местного самоуправления правил землепользования и застройки, градостроительных регламентов, в составе которых должны определять правовой режим текущего и будущего использования земельных участков, в том числе для жилищного строительства, а также на организационно-методическое содействие этому процессу со стороны субъектов Российской Федерации и Российской Федерации;
- подготовку документации по планировке территорий, в том числе для целей массового жилищного строительства и обеспечения эффективного процесса проведения аукционов по предоставлению застройщикам-девелоперам прав на большие по площади земельные участки в границах кварталов, микрорайонов.

Ключевым условием развития массового жилищного малоэтажного строительства в сельских районах является наличие развитого рынка земельных участков, необходимых для строительства жилья. В настоящее время требуется реорганизация сложившейся системы государственного управления земельными ресурсами.

Государственное управление земельными ресурсами должно обеспечивать эффективность процесса землеустройства, формирование эффективных экономических отношений, включая арендные отношения, инвестиционную деятельность на земельном рынке и земельную ипотеку. При этом необходимо исключить ведомственное дублирование управленческих функций, неупорядоченность взаимодействия органов государственной власти и местного самоуправления.

Стратегическими подходами к развитию земельного рынка являются:

- скорейшее завершение работ по постановке на кадастровый учет земельных участков всех форм собственности, что в том числе, будет способствовать активизации проведения муниципалитетами аукционных процедур по продаже земельных участков;
- разработка системы упрощенного перевода земель любых категорий в категории земель населенных пунктов, предусмотрев при этом приоритетность государственных и муниципальных нужд;
- развитие механизмов земельной ипотеки с одновременным развитием системы земельных закладных – через специализированный государственный институт – Федеральную жилищную корпорацию;
- повышение эффективности государственного земельного контроля за эффективностью использования земельных участков арендаторами и собственниками, разработка системы стимулирующих санкций, включая применение жестких санкций при нецелевом использовании земельного участка (нарушении сроков освоения земельного участка), вплоть его изъятия в судебном порядке;
- разработка методики оценки земельных участков и ставок арендной платы, установление справедливых ставок земельного налога, объективно учитывающих различия в количественных и качественных характеристиках земельных ресурсов, а также разработка механизма экономического стимулирования субъектов земельных отношений, улучшающих качественные характеристики земельных участков, в том числе путем снижения налоговых платежей по земельному налогу на соответствующие суммы;
- вовлечение в оборот неиспользуемых земель, прежде всего земель сельскохозяйственного назначения и неиспользуемых земель специального назначения, выявляемых в процессе проведения государственного мониторинга земель и земельного контроля.

Для выявления земель, предоставленных на праве бессрочного пользования и долгосрочной аренды, неиспользуемых в соответствии с целевым назначением, в период 2008 – 2009 годы необходимо обеспечить проведение разовой инвентаризации земельных участков, находящихся в федеральной, собственности субъектов Российской Федерации и муниципальной собственности в пригородных зонах, для чего предусмотреть средства из бюджетов всех уровней. Для стимулирования процесса вовлечения в оборот неиспользуемых земель необходимо упростить процедуру отказа от права постоянного (бессрочного) пользования, в том числе предоставить подобным землепользователям возможность оформления отказа от постоянного (бессрочного) пользования на основании имеющихся документов на земельный участок, без проведения межевания, а также возможности освобождения землепользователей подобных земельных участков от уплаты госпошлины.

Таким образом, основным направлением решения жилищной проблемы на селе является стимулирование расширения объемов малоэтажного жилищного строительства в сельских районах. Основными препятствиями для этого является низкий уровень доходов сельских жителей (что ограничивает применение кредитных и ипотечных инструментов жилищной политики), недостаточная развитость жилищно-коммунальной инфраструктуры; недостаточный резерв производственных мощностей промышленности строительных материалов; несовершенство градостроительной политики (в части разработки документов территориального планирования и градостроительного зонирования, предоставления земельных участков для жилищного строительства). Вышеперечисленные задачи тесно взаимосвязаны, сложность их решения обусловлена большим количеством воздействующих на процессы их стабилизации факторов, в связи с чем они должны решаться при непосредственном участии государства.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Водоснабжение и водоотведение в сельской местности / Комментарий Рожкова А.Н., профессора, зав. кафедрой «С.Х. водоснабжения и водоотведения» (МГУП) // ЖКХ и строительство. 2007. № 6. С. 28.
2. Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан. Проект // Официальный сайт Министерства регионального развития Российской Федерации. Режим доступа: <http://www.minregion.ru>.



3. Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения в России. 2007: Стат. сб./ Росстат. М., 2007.
4. Разрабатывается порядок совместного участия государства и бизнеса в развитии рынка строительной индустрии // Недвижимость России. Всероссийский аналитический портал. Режим доступа: 1PPE.RU.
5. Тыртышов Ю.П. Долгосрочная стратегия развития жилищной сферы – обязанность государства развиваться // ЖКХ и строительство. 2007. № 4. С. 12–13.

**ЯЗЫКОВ М.С.**

Педагогический институт Южного Федерального университета,  
аспирант кафедры Экономики и прикладной математики, 344007, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 33

## АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ

В статье построена классификация моделей по основным элементам управления запасами. Так как многообразие реальных ситуаций вызвало необходимость в рассмотрении огромного числа вариантов задач управления запасами, которые систематизированы лишь частично.

*Ключевые слова:* теория управления запасами; система снабжения; функция затрат; оптимальный объем поставки

*Коды классификатора JEL:* M11, M21

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 [3]. 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), немыслимо 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 необходимо приобрести 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» [2]. 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 [2]. 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» [2] 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 распространение 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.

ABC-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 ABC дает совместно с методом XYZ. Если ABC 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.е. 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, 2]), 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. 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.
3. Неруш Ю.М. Логистика: Учебник. М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2006.
4. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами. СПб: Питер, 2001.

**ПОПОВА А.Х.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, д.э.н.,  
зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В РФ

В статье рассматривается необходимость разграничения и определения места и роли, существующих в настоящее время органов финансового контроля в системе государственного финансового регулирования, а именно функциональное разделение труда между структурами высшего внешнего и внутреннего финансового контроля.

*Ключевые слова:* органы финансового контроля; государственное финансовое регулирование; классификация контроля

*Коды классификатора JEL:* G18, G28

Система, как известно, это совокупность элементов или отношений, связанных между собой в целое, концептуальным единством и оформленных в законодательном порядке. Элементы системы должны иметь постоянные устойчивые связи между собой.

Система государственного финансового контроля до сих пор не имеет законодательного оформления, характеризуется многообразием элементов, непосредственно воздействующих на подконтрольные объекты. Структура этой системы имеет особую специфику. Она включает организационно-методические и организационно-функциональные составляющие. Таким образом, существующее образование в сфере государственного финансового контроля не обладает в полной мере всеми перечисленными признаками системы. Поэтому назвать такое образование системой можно с большой натяжкой.

Между тем, организация и функционирование эффективной системы государственного финансового контроля является необходимым и обязательным элементом финансовой политики государства. В этой связи совершенствование системы государственного финансового контроля целесообразно осуществлять в общей системе мер перестройки финансового механизма, используемого государством как средство контроля за эффективным расходованием финансовых и материальных ресурсов.

Итак, основной задачей развития государственного финансового контроля на современном этапе, повышения его эффективности является формирование такой его целостной системы, которая могла бы реагировать на многочисленные проблемы рыночной экономики и государственной финансовой политики, в полной мере соответствовала его социально-экономической сущности, обеспечивала единство и устойчивые организационно-экономические связи.

Как в экономической, так и в юридической литературе отсутствует единство мнений относительно классификации государственного финансового контроля, что связано с неоднозначной трактовкой его содержания, отсутствием единства в выборе признаков классификации, и в первую очередь, противоречиями в законодательном оформлении обсуждаемого вопроса.

По нашему мнению, не вызывает сомнений тот факт, что объектом государственного финансового контроля является деятельность получателей бюджетных средств, пользователей государственной и муниципальной собственности, а также категория получателей льгот от государственных и муниципальных органов.

В отечественной экономической науке последних лет наблюдается терминологическая путаница: авторы неоднозначно трактуют содержание классификационных групп финансового контроля (виды, классы, типы, формы, методы). Известный специалист в области финансового контроля Ю.М. Иткин писал: "Чтобы избежать ошибок в становлении новой системы контроля в рыночных условиях хозяйствования, нам необходимо, прежде всего, разобраться в существе вопроса о видах контроля. Определение вида является главным при классификации контроля" [2].

Мы полностью согласны с мнением Ю.М. Иткина, что нужно четко определять «виды» финансового контроля, исходя из определенного критерия, но начиная классификацию таким образом, мы рискуем пропустить одну из ступеней классификации и поэтому предлагаем увеличить уровни классификации на одну ступень, добавляя категорию «тип», которая по нашему мнению должна заменить «вид» в верхушке используемых прежде схем классификации, как более широкое и менее точное понятие.

В зависимости от научных и практических задач в основу классификации контроля могут быть приняты разные критерии, считает А.Д. Соменков субъекты контроля, задачи контроля, характер контрольных полномочий, стадии управления и юридические последствия. Наибольшее применение в экономической и юридической литературе получила классификация и систематизация финансового контроля по таким критериям, как: субъект контроля, время его проведения и объект. Однако единая, признанная в науке или законодательно утвержденная схема классификации финансового контроля в настоящее время отсутствует.

Приведем несколько подходов, которые наблюдаются в настоящее время учеными и специалистами при классификации финансового контроля.

В.Г. Пансков убеждает в необходимости первоочередного деления государственного финансового контроля на внешний и внутренний. При этом под внутренним контролем понимается самоконтроль внутри ведомств, а под внешним - независимый государственный контроль [7]. Деление контроля на внешний и внутренний облегчает понимание его видов.

По критерию «объект контроля» предлагает классификацию видов государственного финансового контроля Ф.С. Массарыгин, утверждая, что существует только три вида финансового контроля, такие как:

- 1) финансово-хозяйственный контроль;
- 2) финансово-бюджетный контроль;
- 3) кредитно-банковский контроль [5].

Э.А. Вознесенский считает явно искусственной классификацию Ф.С. Массарыгина, рассуждая, что практика осуществления финансового контроля свидетельствует: так называемый финансово-бюджетный контроль неизбежно включает в себя и финансово-хозяйственный контроль. Следует согласиться с позицией Э.Л. Вознесенского, так как при осуществлении финансово-бюджетного контроля проверяются хозяйственные операции. Кроме того, такая классификация не позволяет распределить конкретно объекты контроля между двумя первыми группами [1].

Н.В. Лазарева называет следующие виды государственного финансового контроля: государственный, гражданский, внутрихозяйственный, налоговый, ведомственный [4].

Иной подход к определению видов у Л.Н. Овсянникова, где налоговый и таможенный контроль отнесен к ведомственному, а не к государственному финансовому контролю.

Виды государственного финансового контроля у В.М. Родионовой и В.И. Шлейникова представлены двумя группами [8]:

- 1) общегосударственный (налоговый, таможенный, валютный);
- 2) бюджетно-финансовый (административный, парламентский).

В данном случае авторы выделяют из государственного финансового контроля общегосударственный, хотя понятие «общегосударственный» шире, чем «государственный» и последний вид контроля является частью общегосударственного.

Автору представляется наиболее разумно и оправдано практикой, классифицировать государственный финансовый контроль по субъектам контроля. Государственный финансовый контроль реализуется непосредственно органами, осуществляющими финансовую деятельность, то есть органами исполнительной власти и органами независимыми от исполнительной власти. Соответственно финансовый контроль можно разделить на контроль внешний (независимый) и контроль внутренний (самоконтроль в масштабах системы).

Исходя из сущности финансов, государственного финансового контроля, функционального единства финансового хозяйства и управления этим процессом, система государственного финансового контроля, по нашему мнению, должна строиться по принципу строгой централизации. Итоговая целенаправленность государственного финансового контроля состоит в том, чтобы при его осуществлении, в результате воздействия

субъекта контроля на объект, выявить допущенные отклонения от законодательно установленных требований управленческих решений; установить принципы и подходы в организации и регулировании финансовой деятельности проверяемого объекта, а также определить меры устранения имеющихся недостатков для эффективного функционирования всех систем финансового контроля.

Главной причиной сегодняшнего неупорядоченного состояния при формировании государственного финансового контроля, на наш взгляд, является отсутствие единого мнения по содержанию самого предмета – системы госфинконтроля. Мы уже отмечали выше, что система должна охватывать все стороны и уровни экономики, быть целостной, построенной на единых методологических и организационных принципах.

Так, по мнению В.И.Шлейникова, «государственный финансовый контроль в демократическом государстве – это, прежде всего, внешний контроль за законностью и эффективностью управления всеми принадлежащими обществу средствами (государственными и муниципальными)» [3].

Данная позиция слишком односторонняя, выражает слишком «узкое» понимание государственного финансового контроля, в целом, и роли внешнего контроля, в частности. Она не раскрывает роль и место органов финансового контроля в системе государственного финансового контроля.

Еще более крайнюю позицию занимают сторонники жесткой централизации. Так, по мнению Л.Овсянникова, контроль на уровне государства должен быть централизован, скоординирован и сможет дать требуемый эффект только тогда, когда он осуществляется на основах фактического единоначалия и прямой ответственности, без согласований и словопрений. Будет в стране полная система государственного контроля, найдется подходящее место и другим контрольным органам, осуществляющим в государстве функции специализированного контроля [6].

В развитие этой идеи высказывается даже мнение объединить все контролирующие, и даже надзорные органы в единый контрольный орган федерального подчинения. При этом обосновывается предложение о том, что он мог бы функционировать самостоятельно, или подчиняться Счетной палате Российской Федерации, либо Генеральной прокуратуре. Придерживающиеся указанной точки зрения, ссылаются на традиции российского государства, исторически сложившейся его обширностью и неустроенностью, аморфностью, многоступенчатостью государственного аппарата.

По нашему мнению, указанный подход весьма заманчив по форме. По сути же он достаточно прямолинеен, не учитывает реалии изменившихся производственных отношений переходного к рынку периода.

Во-первых, такой подход был правомерен в условиях полного огосударствления экономики. В нынешних условиях он не соответствует сущности государственного финансового контроля в условиях рыночной экономики.

Во-вторых, данный подход вступает в противоречие с действующей Конституцией РФ, требуя внесения определенных поправок, что на данном этапе вряд ли будет поддержано, и, следовательно, приемлемо. Другое дело, что для каждого отдельного высшего органа финансового контроля, являющегося составной частью единой системы государственного финансового контроля – носителя контрольной функции – положение о жесткой вертикали, устойчивой подчиненности внутри своей подсистемы, несомненно, является необходимым.

В настоящее время в Российской Федерации насчитывается более 150 тысяч главных распорядителей, распорядителей и получателей средств только из федерального бюджета. Суммарное же число получателей средств из бюджетов всех уровней и хозяйствующих субъектов, использующих в своей деятельности государственное имущество, составляет порядка 3,5 миллионов. Никогда единый орган не сможет проконтролировать каждого получателя бюджетных средств и конкретного налогоплательщика, да этого и не нужно делать исходя из социально-экономической сущности государственного финансового контроля.

При рассмотрении системы государственного финансового контроля и ее формировании в переходный период развития российской экономики мы придерживаемся ограничительного условия: действовать в том конституционном поле, какое сегодня имеет место, не внося в Конституцию Российской Федерации поправок, касающихся системы единого государственного финансового контроля.

Опираясь на это концептуальное положение, можно разграничить и определить место и роль существующих в настоящее время органов финансового контроля в системе государственного финансового контроля.

Автор считает, что между высшими органами внешнего финансового контроля и структурами внутреннего контроля должно иметь место определенное функциональное разделение труда. Если внешний орган, как правило, сосредотачивается на финансовом контроле годовых отчетов исполнения бюджета правительством, министерствами и ведомствами, контроле эффективности государственных расходов, то функцией внутреннего контроля стала бы проверка правильности ведения финансовой отчетности главными распорядителями, распорядителями и получателями бюджетных средств в процессе исполнения бюджета.

Орган внешнего государственного финансового контроля мог бы быть наделен полномочиями, осуществлять контрольные функции за деятельностью контрольных органов, осуществляющих внутренний контроль. Опираясь на результаты внутреннего контроля, орган внешнего контроля будет иметь возможность осуществлять не только финансовый контроль, но и проверки эффективности использования государственных средств («контроль эффективности»).

Важнейшей прерогативой органа внешнего контроля должна стать финансовая экспертиза проектов федеральных законов, анализ выявленных отклонений от установленных показателей федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, вопросы координации, методологии, научного и информационного обеспечения, подготовки кадров с учетом современной международной практики, своевременное повышение их квалификации, разработка необходимых методик по организации контрольных мероприятий, типового оформления актов и реализации материалов проверок, включая рекомендации по решению вопросов в различных ситуациях, которые возникают в ходе проведения контрольных мероприятий.

Описывая систему государственного финансового контроля, мы включили в ее структуру региональные и муниципальные органы, однако, вопросы формирования и функционирования независимых контрольных органов на этих уровнях ни концептуально, ни методологически не разработаны.

Более того, федеральным законодательством вообще не определен статус ни региональных, ни муниципальных счетных палат, хотя их формирование идет полным ходом. Но ведь они с первого дня находятся вне закона, что для демократической страны является неприемлемым. Объективно возникает необходимость подготовки и принятия рамочного закона «Об основах организации и деятельности контрольно-счетных органов в субъектах Российской Федерации», который должен установить основные полномочия органов государственного финансового контроля, как субъектов Федерации, так и муниципальных, и их место в единой системе государственного финансового контроля страны.

Оптимальная организационная структура государственного финансового контроля должна быть достаточно гибкой, мобильной, предусматривать возможность модификации, обеспечивать максимальные возможности не только для контроля за поступлением, расходованием и сохранностью государственных и муниципальных ресурсов, но и для профилактической деятельности, направленной на предупреждение правонарушений.

Представляется очевидным, что функционирование системы финансового контроля представляет собой неразрывные взаимосвязанные процессы, но с точки зрения анализа какого-либо явления представляется вполне естественным разделение его на логически обоснованные стадии. В ином случае научный анализ просто невозможен. Спорным, по мнению автора, считается вопрос деления финансового контроля на виды на основании времени проведения контроля. Автору представляется, что основными критериями деления финансового контроля на предварительный, текущий и последующий вид являются: цель контроля и содержание контрольных мероприятий.

Предварительный финансовый контроль проводится до совершения любых финансовых операций (по образованию, распределению и использованию финансовых ресурсов). Экспертиза проектов законов, инструкций представляют суть предварительного финансового контроля, в процессе которого необходимо максимально предотвратить негативные моменты в финансовой сфере государства. Это позволяет предупредить нарушение действующего финансового законодательства и выявить, еще на стадии прогнозов и планов, дополнительные финансовые ресурсы, пресечь попытки нерационального использования средств. Предшествуя совершению хозяйственных и финансовых операций, предварительный контроль носит предупреждающий характер. Он важен, когда вводятся новые важные нормативные акты по регулированию финансовой деятельности экономических субъектов. Это способствует предупреждению многих ошибок в будущем. На стадии составления финансовых планов и смет доходов, расходов он способствует рациональному расходованию финансово-материальных ресурсов, выявляет дополнительные резервы роста доходов, содействует принятию наиболее экономичных решений при ведении операций со средствами бюджетополучателей и других участников бюджетного процесса.

Текущий контроль проводится в короткие промежутки времени - в процессе совершения хозяйственных и финансовых операций. Опираясь на данные первичных документов, оперативного и бухгалтерского учета, инвентаризации и визуального наблюдения, текущий контроль позволяет регулировать быстро изменяющиеся хозяйственные ситуации, предупреждать потери и убытки, например, в результате неправильного начисления новых налогов. Обычно текущий контроль, как и предварительный, не носит репрессивного характера. Текущий контроль называют иначе оперативным. Он ежедневно осуществляется финансовыми службами для предотвращения нарушений финансовой дисциплины в процессе привлечения и расходования денежных средств, выполнения предприятиями, организациями, учреждениями обязательств перед бюджетом. Текущий контроль позволяет предотвратить совершение финансовых правонарушений, а также предупреждать возможные потери на фоне быстро меняющейся хозяйственной ситуации.

Последующий финансовый контроль – это контроль, осуществляемый после совершения финансовых операций (после исчисления налогов, после использования предприятием или учреждением бюджетных средств). Он проводится на основе первичных документов, подтверждающих свершение финансовых операций, результаты контроля оформляются соответствующими документами. Существенным недостатком этой формы контроля является невозможность компенсировать во всех случаях выявленный ущерб от недоплаты налогов и нецелесообразного использования бюджетных средств, в корыстных, личных интересах. По документам, нередко трудно определить действительное положение дел в прошедшем времени, то есть соответствие документов фактическим показателям того времени, что особенно характерно для расходов бюджетных организаций. На наш взгляд, главным критерием последующего контроля выступают именно объем и глубина охвата контролем различных сторон хозяйственной и финансовой деятельности проверяемой организации, что и предполагает его подразделение на ревизию, тематическую проверку, обследование, счетную проверку отчетности и т. д.

Опираясь на данные определения, можно утверждать, что основным критерием подобного деления контроля на виды является не время его проведения, а в первую очередь цель: в первом случае этой целью является предотвращение возможных нарушений финансового законодательства, а также попытка улучшения финансового состояния государства на стадии прогнозов и планов на ближайший финансовый период. Целью текущего контроля является быстрое реагирование на изменяющуюся финансовую ситуацию и оперативный контроль за деятельностью объектов финансового контроля. Цель последующего финансового контроля сводится к проверке финансово-хозяйственных операций на предмет законности и целесообразности произведенных расходов, полноты и своевременности поступления предусмотренных бюджетных средств. Именно, исходя из цели проведения, финансовый контроль осуществляется до, во время и после финансово-хозяйственных операций. Еще одним немаловажным критерием деления финансового контроля на виды является

то, что каждый вид имеет определенное содержание, а именно проводится в определенной форме с помощью соответствующих приемов и методов.

Таким образом, на наш взгляд, в современных условиях назрела необходимость принятия федерального закона о государственном финансовом контроле. В законе должна быть четко установлена система органов государственного финансового контроля, построенная на принципе взаимодействия, а не на принципе жесткой вертикальной подчиненности. Несомненно, что система, как таковая, может функционировать слаженно, без противостояния ее частей и столкновений интересов, только при четком законодательном разграничении сфер деятельности и полномочий, а также наличии взаимодействия по вертикали и горизонтали. Это позволит определить единую политику в области государственного финансового контроля и предусмотреть усиление ответственности должностных лиц за полное и качественное исполнение обращений, представлений и предписаний.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вознесенский Э.А. Финансовый контроль в СССР. М: Юридическая литература, 1973г.
2. Иткина Ю.М. Организация финансового контроля в переходный период к рыночной экономике. М, Финансы и статистика, 1991г.
3. Концепция государственного финансового контроля. Материалы научно-практической конференции 9 апреля 2002г. М.
4. Лазарева Н.В. Финансовый контроль как элемент управления финансовыми ресурсами территории: Монография. Ростов н/Д.: Изд-во РГЭА, 2000г.
5. Массарыгин Ф.С. Финансовая система СССР. М: Изд-во МГУ, 1968г.
6. Овсянников Л.Н. Уважать, а не от страха бежать. «Президентский контроль», 2000г.
7. Пансков В.Г. О некоторых вопросах финансового контроля в стране. Финансы. 2002г. №5.
8. Родионова В.М., Шлейникова В.М. Финансовый контроль: Учебник. М.: 2002г.

**ЛОГУНОВ Д.Ю.**

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

### ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ АНАЛИЗА ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

В статье исследуется проблематика компонентов информационной среды страховой компании, значимых для формирования ее финансовой устойчивости в условиях асимметрии информации на рынке.

*Ключевые слова:* страховая компания; внешняя среда; информационное управление; стратегический профиль; анализ конкурентов; Z-диаграммы

*Коды классификатора JEL:* G14, G22

Страховые отношения в неэкономической системе являются базисом для раскладки риска среди заинтересованных акторов и обеспечивают безопасность хозяйственных операций, что обуславливает первоочередную роль информационного управления рисками в самой страховой компании. По сути, информационные потоки являются проекцией реальных хозяйственных транзакций, поэтому информационное управление и последующее прогнозирование позволяют реализовать эффективные методы управления уровнем риска.

Развернувшийся глобальный кризис актуализировал вопрос о сохранении конкурентных позиций на рынке, а так же о преодолении асимметрии информации на рынке как инструмента риск-менеджмента. В связи с этим, особо важным инструментом управления стратегией страховой компании является информационно-аналитические инструменты анализа внешней среды как фактор формирования финансовой устойчивости страховой компании.

Для принятия корректных решений в области риск-менеджмента страховой компании, строящихся на мощной аналитической компоненте, необходима система эмпирических данных, максимально точно отражающих страховые бизнес-процессы. Классически, эмпирические данные подразделяются на показатели внутренней и внешней среды. Однако в современной экономической системе не менее важным этапом является грамотная компиляция разного рода данных и корректная оценка силы воздействия происходящих процессов на хозяйственное состояние компании, обуславливающее допустимое состояние финансовой отчетности.

Так, данные, оказывающие воздействие на качественное состояние стратегии страховой компании, включают информацию о внутренней среде, внешней и об оболочечной среде. [1] Оболочка страховой компании – это организационный капитал, призванный реализовать стратегию эффективного управления.

Развитие страховой компании в условиях неэкономической, в отличие от традиционного подхода, базируется на идее создания определенной конфигурации капиталов (физического, предпринимательского, «человеческого», социального, финансового, потребительского, или клиентского (рыночного), структурного, организационного, репутационного) и даже ментального и культурного. [2] Конфигурация и структура капиталов страховой компании должна формироваться под решение определенных стратегических проблем.



Качественной характеристикой любого капитала для постиндустриального бизнеса становится не его размер, а его способность создавать новую стоимость. До настоящего времени средством экономического роста считалось экстенсивное увеличение объемов операций.

Объединение капиталов страховой компании и придание им определенной конфигурации обеспечивают социально-экономический эффект, когда они взаимодополняют и воспроизводят друг друга. Для грамотного построения кристаллической решетки капиталов, необходима максимально тонкая информация о средах функционирования страхового бизнеса.

Сбор и обработка информации о внешней среде – своего рода компас, который современная страховая компания использует для выбора направления стратегического процесса и сверки проложенного курса. Особенно полезны исследования в следующих областях:

- определение позиций страховой компании относительно конкурентов;
- четкая формулировка краткосрочных и долгосрочных целей;
- разработка и верификация корпоративной стратегии, которая с наибольшей вероятностью приведет к успеху;
- гарантия сохранения конкурентоспособности стержневых процессов, имеющих большое значение для организационного успеха;
- гарантия адекватности избранной страховой компанией актуарных технологий;
- гарантия адекватности таких важных с точки зрения рыночной конкурентоспособности показателей, как структура портфеля, тарифы, выплаты, портфель страховых продуктов;
- гарантия адекватности деловых способностей взаимодействующих со страховой компанией банков и ассистантских служб, действия которых позволяют добиваться успехов на рынке;
- выявление ключевых факторов завоевания лидерства на рынке.

Возможно, результаты информационно-аналитической обработки данных внешней среды могут негативно отразиться на менеджерах, функционирующих на данный момент на предприятии. Однако, грамотное использование полученной информации об объективном положении компании на рынке, позволит, как минимум, сохранить долю рынка, избежать эрозии клиентов, сокращения продаж и агентской сети.

Открытие того обстоятельства, что иной компании удалось разработать более эффективный подход, может быть воспринято как свидетельство ошибочности собственной стратегии. Но посредством использования преимущества обучения этот негативный эффект нивелируется. В любом случае он несопоставим с отрицательными эффектом непрерывного сокращения доли рынка за счет утраты конкурентоспособности.

Стратегическое управление страховой компанией в постиндустриальной экономике, однако, не должно ограничиваться только лишь конкурентным анализом результатов деятельности. Прежде чем страховая компания организация приступит к разработке конкурентной тактики, она обязана создать стратегию и спланировать свои действия.

1. Анализ текущего профиля страховой компании. Как можно охарактеризовать текущее состояние компании? Для того чтобы ответить на этот вопрос, необходимо разработать организационный профиль, включающий динамику текущей деятельности и соответствующие тенденции для всех страховых продуктов, темпы роста по филиальной сети, положение с долей рынка, движущие силы или концепцию стержневого бизнеса и области операционного совершенства.

2. Анализ внутренних и внешних переменных результатов деятельности. Исследование внешней и внутренней операционной деятельности позволяет выявить факторы, воздействующие на будущие результаты. Внутренние переменные включают основные свойства страховых продуктов, рынки, потребительские сегменты, сильные операционные стороны, слабости и возможности роста. К внешним переменным относятся различные конкурентные суждения, стратегические возможности и угрозы или операционные слабости.

3. Исследование движущих сил и возможностей стратегического выбора. Какие навыки, ресурсы или преимущества может применять страховая компания в качестве рычага, используемого для достижения успеха на рынке? Управленческая команда отвечает на этот вопрос формулировкой двух или трех целевых областей приложения сил, на которых будет строиться стратегия организации. В конечном итоге менеджмент должен выбрать одну-две стратегические точки приложения рычага или движущие силы и перевести их на «язык» интегрированной стратегической миссии.

4. Разработка предварительного стратегического профиля страховой компании. Стратегический профиль воспроизводит фундаментальную концепцию бизнеса, включая области, в которых компания превосходит своих конкурентов. Кроме того, в нем намечаются ключевые контрольные пункты или временная структура внедрения, а также очень точно определяются приоритетные или второстепенные страховые продукты. Выявляются целевые рынки и потребительские сегменты, корпоративные убеждения и ценности, размеры рынка, темпы роста и ожидаемые норма возврата инвестиций и маржа прибыли.

5. Разработка конкурентных профилей. Менеджмент организации составляет аналогичные профили для трех-четырех основных конкурентов, тщательно исследует их продуктовые портфели, услуги, ценообразование и отбор рынков. Изучение профилей конкурента в течение нескольких лет позволяет более точно предсказать курс развития в ближайшем будущем.

6. Тестирование и оценка последствий предполагаемого стратегического курса страховой компании. Тестирование позволяет менеджменту более точно оценить изменения, необходимые для соответствия стратегического видения. Руководство организации стремится к наиболее полной реализации ее сильных операционных сторон, минимизации слабостей, действиям в соответствии с ключевыми убеждениями, использованию наиболее перспективных возможностей и уклонению от основных угроз. Кроме того, менеджмент стремится к достижению соответствия организационного и конкурентных профилей с тем, чтобы гарантировать точное отражение сильных и слабых сторон соперников, их текущих и будущих действий. И, наконец, тестирование стратегических профилей позволяет определить направления совершенствования организационной стратегии.

7. Окончательный стратегический профиль. На этом этапе менеджмент вносит изменения или осуществляет точную настройку стратегии, исходя из полученных во время предварительного тестирования данных.

8. Поиск ответов на оставшиеся вопросы. На заключительной стадии менеджмент разрешает все важные вопросы, возникшие в ходе анализа стратегического профиля. Имеются в виду проблемы, например, связанные с организационной структурой, стержневыми операционными системами, навыками бэк-офиса и системами вознаграждения.

Стратегическое мышление эволюционирует. Его характер отражает вклад многих людей, формируя человеческий капитал компании. Часто наиболее точные стратегические профили – результат соглашения по базисным областям принятия управленческих решений, а именно:

- точного указания страховых продуктов и услуг, которым организация будет уделять основное внимание в будущем;
- определения потребителей, на которых будут ориентированы эти товары и услуги;
- определения обслуживаемых в будущем рыночных сегментов и оставляемых «полей сражений»;
- перечисления будущих географических рынков компании.

Условие начала разработки стратегии – определение текущих позиций страховой компании. Решение данной задачи облегчается в случае, если менеджмент установил базисные точки, которые помогают определить положение компании относительно ее конкурентов. В число таких стратегических переменных могут войти доля рынка, уровень удовлетворения потребителей, продуктовые и сервисные результаты и т.д.. Другие показатели, такие как темпы роста, прибыльность, прибыль на активы или капитал, обычно используются для оценки относительных позиций страховой компании по результатам деятельности.

Анализ стратегических показателей начинается с составления профилей трех-четырех основных конкурентов. Затем соответствующие показатели сравниваются с данными деятельности страховой компании, что позволяет выявить ее сильные и слабые стороны и определить конкурентные возможности или угрозы, а так же объективность их существования и важности на фоне конкурентов. В случае отрицательных ответов на эти вопросы необходимо пересмотреть основы, на которых страховая компания строит свои планы и устанавливает цели относительно результатов деятельности.

Аналитические показатели результатов деятельности – весьма полезный инструмент создания конкурентных прогнозов. Один из наиболее часто используемых инструментов оценки операционных результатов – трехмерные Z-диаграммы, на которых отображаются реальные данные или проектировки результатов двух компаний – первичной организации и ее партнера или конкурента (обычно в долгосрочном периоде). Z-диаграммы позволяют графически представить результаты деятельности, в случае достижения которых страховая компания будет соответствовать или превзойдет партнера по сравнению. Они отражают тот факт, что страховая компания находится в постоянном движении в условиях конкуренции, а не стагнирует. Следует так же учитывать и конкурентный потенциал контрагентов. Многие несовершенные стратегии, обрекающие страховую компанию на догоняющее развитие, не учитывают потенциала деловых способностей конкурентов, а учитывают только лишь их текущее состояние. Если же компания стремится стать лидером на рынке, ее траектория повышения результатов деятельности должна строиться с учетом ускорения, необходимого для того, чтобы добиться долгосрочного конкурентного преимущества.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. 3. С. 31–56.
2. Клейнер Г.Б. Реакция предприятий на внешние изменения: ответ системно-интеграционной теории // Стратегическое планирование и развитие предприятий. Пленарные доклады Пятого всероссийского симпозиума. М.: ЦЭМИ РАН, 2005. С. 18–29.

**МАИРОВА А.Ю.**

КБГУ, старший преподаватель кафедры «менеджмента и маркетинга», e-mail: sus1704@yandex.ru

#### ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА БЫТОВЫХ УСЛУГ

В статье анализируется ситуация сложившейся на рынке бытовых услуг Кабардино-Балкарской Республики, подтверждается необходимость государственного регулирования данной сферы, с точки зрения управленческих решений. Предлагаются конкретные меры по улучшению рынка БОН, что позволит привлечь инвесторов на рынок бытовых услуг и послужит стимулом для развития отрасли.

**Ключевые слова:** рынок бытовых услуг; предприятия сферы услуг; департамент по организации бытового обслуживания населения; инвестирование рынка бытовых услуг КБР

**Коды классификатора JEL:** L80, L85, L86

Одним из динамично развивающихся рынков на современном этапе является рынок услуг. Специфика его развития во многом определяет особенности практической реализации в отдельных отраслях экономики. Значимость сферы услуг в политике и хозяйстве постоянно возрастает, так как она создает значительное количество рабочих мест и вносит существенный вклад во внутренний национальный продукт.

Место и роль бытового обслуживания населения в системе общественного воспроизводства определяется функциями, которые оно выполняет, а именно:

- удовлетворение индивидуальных социально-бытовых потребностей людей;
- сокращение времени на ведение домашнего хозяйства и увеличение свободного времени;
- поддержание и восстановление потребительских свойств изделий, находящихся в пользовании граждан;
- изготовление новых вещей по индивидуальным заказам граждан;
- возможность частичного решения проблемы занятости и т.д.

Разработка правовой базы, совершенствование государственного управления, развитие инфраструктуры отрасли и некоторые другие являются наиболее глобальными проблемами сферы БОН. Особое место среди них занимает проблема изучения потребительского поведения. [2]

Согласно статистике, подавляющее большинство услуг бытового обслуживания оказывают населению индивидуальные предприниматели или малые предприятия, для которых необходима поддержка государства. Отсутствие четких методов и информационной базы для распределения льгот, субсидий, кредитов, является основной причиной неэффективности развития малого предпринимательства.

Для выхода из сложившейся ситуации на рынке БОН необходимо для начала создать достоверную информационную базу, позволяющую изучить ситуацию, проанализировать тенденции, выявить влияющие факторы и спрогнозировать возможное развитие. [3] Государственная статистика является едва ли не единственным источником информации. Ориентироваться при принятии решения только на информационную поддержку органов статистики крайне опрометчиво. На сегодняшний день нет существенных методов и методик, которые позволили бы направить данный рынок в нужном русле. Развитие этой сферы не требует крупных инвестиций. Достаточно создать четкую информационную базу и сформулировать методы для улучшения в целом ситуации на данном рынке.

На сегодняшний день в сфере бытовых услуг сложились многоукладные экономические отношения. Реальностью стала свобода предпринимательства. Проблема спроса и предложения на услуги решается в основном под действием механизма свободной конкуренции. Мировой опыт свидетельствует о том, что ни в одной стране мира не обходятся без государственного вмешательства в рыночные отношения в той или иной форме. Данная сфера услуг в первую очередь является социально значимой, и ее роль как экономического блага и национального богатства постоянно возрастает. Бытовые услуги позволяют удовлетворить жизненно важные потребности человека, для его нормального существования, улучшить качество жизни и быт. Все вышеперечисленное дает возможность выделить бытовые услуги особо из состава услуг.

Анализ ситуации сложившейся на рынке Кабардино-Балкарской республики подтверждает необходимость государственного регулирования, с точки зрения управленческих решений.

Объектом государственного регулирования является рынок бытовых услуг, а основная цель регулирующей политики – это решение тех насущных проблем, которые тормозят ее развитие. Необходимость государственного регулирования обусловлена, на наш взгляд, следующими причинами:

- рынок бытовых услуг имеет большую социальную значимость;
- развитие рынка способствует решению многих экономических проблем региона (обеспечивает экономический рост, повышение занятости населения, увеличение доходов в бюджет).

Государственное управление развитием рынка бытовых услуг – это процесс целенаправленного воздействия органов государственной власти и управления через систему экономических, административных и иных методов с целью поддержания и обеспечения развития этой сферы [5].

По нашему мнению наиболее значимым методом управления является создание на базе Министерства экономического развития и торговли КБР Департамента по организации бытового обслуживания населения (ДОБОН).

Существующая схема управления в Кабардино-Балкарской Республике является неэффективной. Подтверждением тому является ситуация, которая сложилась на рынке:

- отсутствие информационной базы (количество предприятий, численность персонала, количество объектов бытовых услуг в сельской местности);
- хаотичное распределение по всей территории республики предприятий (в основном они расположены в г. Нальчике, в Прохладненском и Майском районах);
- отсутствие программы развития рынка бытовых услуг;
- сокращение числа населения пользующихся бытовыми услугами (около 5-10%);
- отсутствие материально – технического обеспечения;
- устаревшая нормативная база;
- отсутствие льготного обслуживания социально незащищенных слоев населения;
- единое налогообложение для всех сфер рынка бытовых услуг;
- нет четкого контроля за соблюдением правил бытового обслуживания;
- большая часть потребителей бытовых услуг не удовлетворена их качеством, а также увеличением цен и перечнем услуг;
- отсутствует четкая система регулирования по технологии оказания услуг, оборудованию, профессиональной подготовке, организации обслуживания, культуре, качеству и безопасности;
- снижение роли государственного сектора на рынке бытовых услуг и усиление роли негосударственного сектора.

Предлагаемая нами структура управления предполагает, что в качестве территориально – административной единицы выступает департамент по организации бытового обслуживания населения.

Основными целями создания новой схемы управления является контроль над рынком, четкая структура управления, защита прав потребителей консультативная помощь. Создание данной структуры управления позволит решить основные проблемы, которые сложились на рынке бытовых услуг. А именно:

- несоответствие качества услуг современным требованиям потребителя;
- отсутствие четкой структуры управления рынком бытовых услуг;
- неравномерное территориальное распределение предприятий бытового обслуживания;
- отсутствие системы обслуживания незащищенных слоев населения, а также ветеранов Великой Отечественной войны;
- недоступность бытовых услуг для отдельных категорий населения города;
- отсутствие информационной базы.

Основными способами решения проблем является: создание ДОБОН, модернизация и реконструкция действующих предприятий, создание информационно-аналитического центра, ввод в действие новых предприятий, развитие и открытие новых специальностей на базе существующих.

Создание ДОБОН позволит нам регулировать рынок, защитить права потребителей, выявлять изменения в этой сфере и т.д.

Создание информационно – аналитического центра будет способствовать: проведению более глубоких исследований рынка, а также анализу ситуации в сфере бытового обслуживания; увеличению осведомленности жителей Кабардино-Балкарской республики о рынке бытовых услуг; обеспечению достоверной информации об изменениях на рынке бытовых услуг.

Проведение маркетинговых исследований дает возможность изучить: ожидания потребителей; восприятие покупателей; наиболее важные критерии качества услуг с точки зрения клиентов; основных потребителей бытовых услуг.

Развитие и открытие новых специальностей, на базе существующих дает возможность увеличить потенциал кадровых работников, легально проходить обучение с последующим получением дипломов и сертификатов, проведение тренингов с приглашением ведущих специалистов.

Основная цель департамента заключается в удовлетворении потребностей населения Кабардино-Балкарской республики в качественных бытовых услугах, обеспечение целевой и территориальной доступности услуг для всех категорий граждан, усовершенствование правовой, нормативной базы, достижение уровня развития сферы услуг, необходимого для выполнения КБР функций делового и туристического центра.

На сегодняшний день остро стоит вопрос об отсутствии четкой и достоверной информации. Для его решения необходимо создать информационно-аналитический центр. На базе этого центра будут проводиться глубокие исследования рынка, анализ ситуации в сфере бытового обслуживания, осведомленность жителей КБР о рынке бытовых услуг. Так же проследить изменения на рынке бытовых услуг. Результаты работы центра послужат основой планирования и прогнозирования, позволят моделировать развитие рынка бытовых услуг, разработать концепцию его развития. Так же необходимо вовлечь в процесс исследования высшие учебные заведения. Предполагается, что этот центр будет размещать заказы для Вузов на конкурсной основе. Это позволит сократить смету расходов на проведение маркетинговых исследований.

Основные мероприятия по формированию механизмов кредитно-финансовой и инвестиционной поддержки следующие: ввести льготное налогообложение предприятий; снизить арендную плату; снизить выплаты за коммунальные услуги; предоставить гарантии бюджета при получении кредита в банке.

Все вышеперечисленное позволит привлечь инвесторов на рынок бытовых услуг. Основным направлением воздействия денежно-кредитных регуляторов должно стать повышение кредитоспособности предприятий сферы услуг путем восстановления оборотного капитала, наращивание инвестиций, структурной перестройки и модернизации. Инвестиции являются единственным способом развития экономики на базе передовых технологий. Создание инвестиционного климата – это задача государства. Формирование благоприятного инвестиционного климата связано с коренной реконструкцией инфраструктуры, оздоровлением социальной атмосферы, создание законодательной базы, оптимизации налоговой системы.

Мероприятия по развитию рынка позволят удовлетворять потребности населения в услугах, сократить расходы труда в домашнем хозяйстве, увеличить свободное время у населения, увеличить количество занятых в этой сфере, создать новую систему управления предприятиями бытовых услуг, повысить уровень жизни населения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон КБР от 03.01.2000 №1-РЗ «Об основах бытового обслуживания населения».
2. Захарова Е.Ю. Бытовые услуги: реформы и реалии. Новосибирск: НГАЭиУ. 2008.
3. Котилко В.В., Санин И.И. Стратегия развития сферы услуг. М. 2008.
4. Федеральный Закон РФ от 05.01.93 № 4301-1 «О статусе героев Советского Союза и полных кавалеров ордена славы».
5. Федеральный Закон РФ от 06.10.2003 №131 Ф.З. «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

## ФУНКЦИИ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ СТРАНЫ

В статье рассматривается взаимодействие государства, бизнеса и некоммерческих организаций в области социальной безопасности страны.

*Ключевые слова:* корпоративная социальная ответственность; бизнес; социальная безопасность; экономическая безопасность; национальная безопасность

*Коды классификатора JEL:* F52, M21

Мероприятия по обеспечению социальной безопасности населения страны или региона предполагают необходимость их осуществления на нескольких уровнях: макро-, мезо- и микро. При этом микроуровень представлен деятельностью хозяйствующих субъектов, которые, стремясь реализовать собственный рациональный интерес, настроены на добровольную реализацию проектов, имеющих социальную направленность.

В современных условиях подобное поведение бизнеса принято называть социально ответственным. Однако в данном случае ответственность следует трактовать не в сугубо правовом смысле, то есть как «обязанность», а как сознательную («внутреннюю») потребность – добровольно принимаемые бизнесом обязательства способствовать решению социально значимых проблем различных уровней (предприятия, компании, местного сообщества, города, региона, страны в целом).

Понятие корпоративной социальной ответственности возникло в период становления первых моделей социальных государств в США и других странах Запада. Однако к 70-80-м годам XX в. положение существенно изменилось, и сначала в США и Великобритании, а затем и в подавляющем большинстве других стран Запада доктрина социальной ответственности бизнеса стала быстро утрачивать популярность. Причина такого положения дел заключалась в быстром распространении неоллиберальных, или неоконсервативных концепций, в основе которых лежали постулаты «чистого рынка», «минимального государства» и минимизации издержек (в том числе социальных). В научных и в деловых кругах широкое распространение получила идея компаний акционеров/собственников, в соответствии с которой главной и по сути единственной целью корпорации является достижение максимально возможной прибыли для приращения собственности и выплаты дивидендов акционерам. Одновременно отставалась идея минимизации налогообложения бизнеса как одно из средств стимулирования его конкурентоспособности и процветания рыночной экономики.

Результатом реализации подобных идей в жизнь стал кризис государства благосостояния и усиление социального неравенства. В качестве примера можно привести ситуацию в Великобритании, в которой за годы правления М.Тэтчер число людей, находящихся за чертой бедности, возросло с 5 млн. до 14,3 млн., а число детей в таком положении увеличилось с 1,4 млн. до 4,5 млн. [4, с.81]

В связи с вышеназванной результативностью концепции «чистого рынка» с конца XX в. в деловых, политических и научных кругах наблюдается отчетливая тенденция к переосмыслению социальной роли корпоративного капитала. Причем на первый взгляд это выглядит как возвращение к принципам и нормам концепции социальной ответственности бизнеса в том виде, как она сложилась и реализовывалась до конца 70-х годов XX в. Однако в действительности общественно-политическая ситуация свидетельствует о том, что происходит становление и распространение корпоративного гражданства. [6, с.23]. Речь по сути дела в рамках данной концепции идет о превращении корпорации в «хорошего гражданина».

Анализ специфики проявления социально ответственной деятельности бизнеса позволяет сделать вывод о том, что оно определяется в каждом конкретном случае конкретными экономическими и политическими обстоятельствами, влияние которых усиливается или уменьшается субъективными установками собственников или топ-менеджеров компаний.

При этом все факторы, обуславливающие интерес бизнеса и его стремление реализовывать хотя бы отдельные мероприятия в контексте идей социальной ответственности, могут быть классифицированы в две группы:

- 1) факторы, обуславливающие реализацию мероприятий, направленных на внутреннюю среду организации,
- 2) факторы, определяющие интерес бизнеса к проявлению внешней социальной ответственности.

Наиболее значимыми в российской практике применительно к внутренней среде организации можно отметить следующие: [10, с.143-146]

- 1) стремление создать определенную репутацию, у которой есть своя рыночная цена,
- 2) реализация определенных мероприятий как условия сделок между бизнесом и властью, то есть по сути социальная политика в этом случае выступает как результат непубличных договоренностей власти и бизнеса,
- 3) масштаб бизнеса, то есть стремление расширить сферы влияния организации на рынке, что невозможно

- без формирования имиджа социально ответственной компании,
- 4) прибыльность предприятия и конъюнктура рынка, которые обуславливают способность организации финансировать различного рода социально значимые проекты,
- 5) уровень конкуренции на рынке труда, потребность удержания и развития персонала,
- 6) экономическая выгодность поддержания и развития социальной инфраструктуры, особенно при условии ее дальнейшей коммерциализации,
- 7) следование традициям, как наиболее эффективному механизму поддержания управляемости персонала,
- 8) индивидуальные ценности топ-менеджеров и собственников, их внутренняя мотивация,
- 9) давление со стороны работников корпорации.

В качестве факторов реализации внешней социально ответственной деятельности применительно к российской практике можно отметить следующие: [10, с.147-149]

- 1) стремление к уменьшению социальной напряженности в том сообществе, в котором организация осуществляет свою деятельность,
- 2) ответ на ожидания со стороны общества, которое в последнее время считает социальную ответственность необходимой характеристикой современного преуспевающего бизнеса,
- 3) нелегитимность проведенной приватизации, заставляющая собственников крупного бизнеса через социальные проекты «задабривать» общественность, чтобы на уровне общественных движений и организаций не поднимался вопрос о пересмотре результатов приватизации 1993-1996 гг.
- 4) формирование позитивного имиджа в глазах клиентов, контрагентов и конкурентов,
- 5) давление власти и партий,
- 6) следование международным образцам, что является необходимым требованием выживания бизнеса в условиях разрастающихся тенденций глобализации.

Дифференциация указанных факторов обуславливает необходимость анализа специфики реализации внутренней и внешней социальной политики организаций.

Сегодня внутрикорпоративная политика российских компаний позволяет убедиться в том, что их основные направления обычно не выходят за рамки следующих мероприятий: [3]

- 1) развитие персонала, повышение профессионально-квалификационного уровня работников,
- 2) формирование корпоративной культуры,
- 3) оздоровление и рекреация работников, включая членов семей,
- 4) привлечение и поддержка молодежи, в том числе в образовательных проектах,
- 5) спортивные программы,
- 6) оказание материальной помощи,
- 7) помощь ветеранам,
- 8) реализация разнообразных детских программ.

Как видно из приведенных приоритетов, основные усилия во внутрикорпоративной политике организации направлены на воспроизводство и развитие качества используемой рабочей силы, воспитание квалифицированного менеджмента, формирование и развитие собственной корпоративной культуры, придающей организации конкурентные преимущества.

Так, по данным Фонда изучения и продвижения филантропии, в США расходы на благотворительность за 40 лет (с 1965 г. по 2005 г.) выросли почти втрое, достигнув в 2005 г. 260,3 млрд. долл., или 2,1 ВВП [8, с.39]; из этой суммы 30 млрд. пожертвовали благотворительные фонды, а 13,8 млрд. – непосредственно компании. Помимо прямых спонсорских вложений в социальную сферу в США увеличиваются корпоративные коммерческие инвестиции в проекты социальной, этнической и экологической направленности; они уже достигли почти 2 трлн. долл., что составляет почти 13% всех частных капиталовложений. [2, с.16]. Быстро растут социальные капиталовложения и в Европе: они уже вышли на уровень 5% общего объема инвестиций. Объем добровольных услуг и пожертвований в ряде европейских стран также сопоставим с американским (4,5% ВВП в Нидерландах, 2,6 – в Великобритании, 8% - в Италии).

В то же время необходимо отметить, что на развитие вышеуказанных услуг существенное влияние (в том числе отрицательное) оказывают государственные, в частности, финансовые институты. Так, Министерство финансов РФ предписывает учебным заведениям иметь счета только в казначействе, в том числе и внебюджетные средства, однако схема взаимоотношений с казначейством настолько громоздка и обюрочена, что с 2002 г. «развитие благотворительности, меценатства, партнерства, попечительства и спонсорства подошло к такой черте, при которой произошел заметный отток наиболее активных и деятельных пожертвователей». [7, с.301]. Введенный Минфином карательный режим финансово-хозяйственной деятельности, детализированные статьи расходов денег образовательных учреждений, непосильный налог на образовательную деятельность существенно повышают ренту чиновников, в то же время школы, вузы и т.д. вынуждены покупать по тендеру не пишущий мел, плохо заправленные картриджи, ядовитые моющие средства и пр., а благотворители должны проходить уничижительную процедуру передачи средств «по правилам». Все вышесказанное, а также отсутствие налоговых льгот и преференций для благотворителей, меценатов, попечителей и спонсоров не способствует быстрому и качественному развитию благотворительности как одному из элементов социального государства и социальной ответственности бизнеса.

Что касается российской специфики, то она тут тоже наблюдается. Так, достаточно частыми являются требования региональных властей, выдвигаемые в отношении корпораций, относительно необходимости финансирования социальных и квазисоциальных программ (строительство мостов, дворцов спорта, школ, больниц и т.п.). Российский бизнес почти добровольно соглашается на участие в данных проектах, так как это для

них – своеобразная лицензия на ведение деятельности, поскольку социальная безответственность компаний, то есть «нежелание делиться, как скажут», может служить формальной причиной серьезных претензий к неугодным компаниям в рамках борьбы с неэффективными собственниками. По сути власть активно использует административный ресурс, принуждая бизнес к социальной ответственности.

Но бизнес также со своей стороны пользуется административным ресурсом власти, поскольку последняя активно представляет интересы бизнеса на всех уровнях.

Кроме того, власть торгует преференциями: предоставляет налоговые льготы, государственный и социальный заказ, единый налог на вмененный доход, предоставление земли, разрешение на застройку. Особо важную роль в последние годы является такая форма поддержки властями бизнеса как доведение за государственный счет инфраструктуры в буквальном смысле до забора предприятия.

Национальной особенностью региональной социальной политики с включением бизнеса является также ее неформальный характер. В сфере финансовых вливаний компаний в социальную инфраструктуру господствуют неформальные личные договоренности. Они позволяют власти более свободно распоряжаться деньгами, которые дали предприятия.

Кроме того, важной тенденцией является вхождение бизнеса во власть. Лидеров в регионах не так много, потому руководители часто совмещают основную производственную деятельность с политической в качестве депутатов законодательных собраний и общественной деятельностью как лидеров профессиональных объединений и некоммерческих организаций. Более того, на региональном уровне руководители и менеджеры компаний занимают посты губернаторов.

Все это свидетельствует о том, что между бизнесом и властью в регионах установился довольно устойчивый баланс сил. В регионах с достаточно стабильной экономической ситуацией и традицией устойчивых отношений власти и бизнеса компании вполне успешно находят с властью общий язык и в социальной сфере.

Общая сумма средств, которую крупный бизнес в России ежегодно затрачивает на социальные цели, согласно оценке Российского союза предпринимателей, составляет 150 млрд. руб., причем около 40 млрд. направляется на финансирование образовательных и других социальных программ в порядке филантропической деятельности (эти крупные суммы, однако, в десятки раз меньше аналогичных затрат корпораций и благотворительных фондов США). [1].

Однако анализ социальной ответственности бизнеса, на наш взгляд, не может обойтись без понимания того, что мы, по большому счету, строим капиталистическую экономику, которой соответствует буржуазное общество с присущей ему социальной (классовой) структурой, включающей: 1) национальную буржуазию, 2) средний класс и 3) наемных работников. В бизнес-структуры мы включаем, таким образом, крупный, средний и малый бизнес, социальная ответственность которых явно различается. По молчаливому согласию, т.е. по умолчанию, в отечественных общественных науках не принято говорить о национальной буржуазии, которая в буржуазном обществе играет главную роль в социальной ответственности за развитие государства и общества. В известной мере это умолчание оправдано в силу отсутствия в современном российском обществе национальной буржуазии. Как отмечает известный экономист Нуреев Р.М., в 90-е годы у нас сложилась «оффшорная аристократия», которых лауреат Нобелевской премии В.В. Леонтьев назвал «назначенные олигархи» и которые держат свои капиталы в зарубежных странах. Однако «беда не только в бегстве капитала; беда в том, что наша бизнес-элита не превращается в национальную буржуазию и связывает свое будущее с зарубежными странами». [5, с.18]

Состав национальной буржуазии закономерно должен быть расширен и за счет национально ориентированного слоя бюрократии, которая из номенклатурной превращается в компетентных государственных служащих, являющихся неотъемлемой составной частью современного западного общества.

Процесс формирования национальной буржуазии, как и любого другого значимого явления в жизни общества, будет мучительным и длительным, однако, в конечном итоге, именно этот класс возьмет на себя главную долю социальной ответственности за развитие общества, его экономическую безопасность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Винслав Ю., Деревянченко А., Крестьянинов А., Кулишова Р., Шаленко В. Социальные проблемы реструктурирования общепромышленных корпораций (на примере РАО «ЕЭС России»). – М., 2001. № 11
2. Дынкин А.А., Пискунов Д.И., Перегудов С.П. и др. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские перспективы. – М.: ИМЭМО, 2004.
3. Зубаревич Н. Социальное партнерство в регионах: как учитывать интересы крупного бизнеса? // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. 2007. № 2.
4. Мировая экономика и международные отношения, 2001. № 11.
5. Нуреев Р.М. Стратегия и тактика российской модернизации в свете концепции социального рыночного хозяйства // Экономический вестник РГУ, 2006. № 4. Том 4.
6. Перегудов С. Корпоративное гражданство как современная форма социальной инженерии // Мировая экономика и международные отношения, 2005. № 6.
7. Смирнов А.П. Благотворительность и казначейское исполнение бюджета образовательными учреждениями // Экономический вестник РГУ, 2007. № 3. Ч. 2. Том 5.
8. Социальная активность бизнеса и проблема неравенства // Российский экономический журнал, 2007. № 4.
9. Туркин С. Как выгодно быть добрым: Сделайте свой бизнес социально ответственным. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса г.Шахты,  
кафедра «Организация производства и управления», ассистент, e-mail: anastasija-83@mail.ru

## ФАКТОРЫ ПРОЯВЛЕНИЯ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

В статье рассмотрены теоретические представления о сущности эколого-экономического риска в сельском хозяйстве. Раскрыты факторы, оказывающие влияние на эколого-экономические риски в сельском хозяйстве. Определен ущерб от гибели посевных площадей зерновых культур Ростовской области.

**Ключевые слова:** эколого-экономический риск; сельское хозяйство; факторы риска; гибель посевов

**Коды классификатора JEL:** Q5

Изучение сущности эколого-экономических рисков, оценки вероятностей экологически неблагоприятных событий и связанного с ним ущерба, а также принятие решений по снижению опасности находится в центре внимания таких ученых, как И.Л.Абалкиной, Н.П.Кузьмина, Н.П.Тихомирова, А.С.Суздальцева, В.И.Измалкова, и др. В то же время следует отметить, что уровень изученности эколого-экономических рисков в сельском хозяйстве является недостаточным, а, следовательно, данное направление остается актуальным для научного исследования.

На группу экономических, финансовых, инвестиционных рисков предприятий сельхозтоваропроизводителей оказывают влияние экономико-экологические процессы, увеличивая или уменьшая вероятность наступления неблагоприятного события: потери инвестиций, снижение прибыли, рентабельности и т.д. Поэтому при выработке аналитического обоснования принимаемых в хозяйственной практике решений необходимо определить сущность эколого-экономического риска. Так, Н.П. Тихомиров и И.М. Потравный эколого-экономические риски определяют как риски экономических потерь, ущербов, которые могут быть у объектов различного уровня общественной организации вследствие ухудшения состояния (качества) окружающей среды (экологических нарушений) [4].

Мы разделяем точку зрения этих авторов и отмечаем, что данный вид риска характерен также и для сельского хозяйства. По нашему мнению, эколого-экономический риск в сельском хозяйстве представляет собой вероятность наступления неблагоприятных событий, вызванных взаимодействием окружающей среды и сельскохозяйственного производства.

Окружающая природная среда, оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на сельскохозяйственную деятельность. Сельское хозяйство играет важную роль в части связывания (хранения) углерода, регулирования водосборов и сохранения биоразнообразия, а с другой стороны, – является крупным потребителем природных ресурсов, усугубляя истощение подземных вод, агрохимическое загрязнение, истощение почвы. Отмеченное взаимодействие образует область эколого-экономического риска, которая оказывает влияние на результаты сельскохозяйственной деятельности и на здоровье населения.

По нашему мнению, под областью эколого-экономического риска следует понимать зону, в рамках которой возникают потери при взаимодействии окружающей природной среды и сельского хозяйства (рисунок 1).

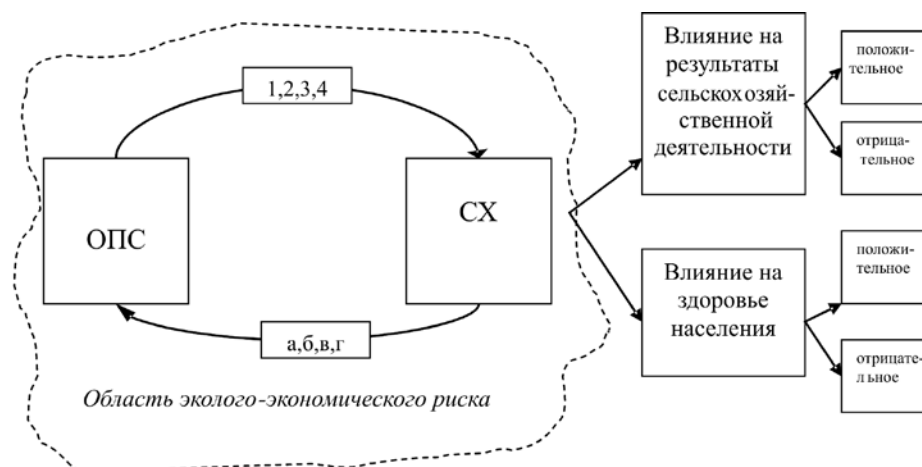


**Рис. 1.** Схема взаимодействия окружающей природной среды и сельского хозяйства  
ОПС – окружающая природная среда, СХ – сельское хозяйство, 1, 2, 3, 4 – группа факторов, оказывающая влияние на сельскохозяйственное производство, а,б,в,г – группа факторов, оказывающая влияние на состояние окружающей среды.



Многообразие факторов, оказывающих влияние на результаты хозяйственной деятельности сельхозпредприятий, их сложные взаимосвязи во многом усложняют выработку управленческих решений по управлению рисками.

Выделим сферы проявления рисков в процессе взаимодействия системы: общество, природа, человек. Эколого-экономические риски находятся на пересечении трех сфер: экономической, экологической и социальной. Вследствие загрязнения окружающей среды сельхозтоваропроизводители несут экономические потери, а у населения возрастает вероятность ухудшения здоровья при употреблении загрязненных продуктов питания. Воздействие сельского хозяйства на окружающую природную среду является определяющим в системе указанных взаимоотношений, которые могут, в свою очередь, оказывать непосредственное негативное воздействие на состояние здоровья населения и на среду его обитания.

Мы предлагаем выделить группу факторов, оказывающих влияние на эколого-экономические риски в сельском хозяйстве:

- 1) экологические: гидрометеорологические (ливневые дожди, град, засуха, сильные ветры, ледяная корка); геохимические (загрязнение химическими веществами: пестицидами, гербицидами и т.д.); биологические (болезни животных, нашествие грызунов и т.д.);
- 2) экономические: производственные (состояние материально-технической базы, соблюдение сроков выполнения агротехнических мероприятий и т.д.); коммерческие (изменение цен на сельскохозяйственную продукцию, удорожание ресурсов, хищение и порча продукции в процессе реализации и т.д.); финансовые (недостаток финансовых ресурсов в связи с непроизводством продукции, изменение условий кредитования коммерческими банками, обесценивание имеющихся денежных средств в результате инфляции и т.д.); инновационные (отсутствие надежной информации об эффективности новых технологий и техники; моральное старение инноваций; удорожание строительства, повышение других затрат на инновации);
- 3) социальные: рост числа заболеваний населения (в связи с потреблением загрязненных продуктов питания).

Рассмотрев группу факторов эколого-экономического риска, целесообразно проанализировать сущность, особенности их проявления и последствия для конкретной территории.

Развитие АПК уже давно рассматривается как приоритетное для многих аграрных территорий Южного Федерального округа (Краснодарского края, Ростовской области, Ставропольского края и др.). В данной статье в качестве объекта исследования выбраны территории Ростовской области и ее отдельные муниципальные образования.

Область занимает одно из ведущих мест по выпуску сельскохозяйственной продукции в Российской Федерации. Она относится к регионам стратегических интересов России, обладающим наивысшим на Северном Кавказе производственным потенциалом. Земельный фонд Ростовской области составляет 10096,7 тыс.га., в т.ч. землям сельскохозяйственного назначения отводится 8756,8 тыс. га. [5]. В связи с этим, для Ростовской области проблема рационального использования земельных ресурсов является первостепенной. По области не осталось земель, которые не испытывали бы негативное антропогенное воздействие, в результате которого, уменьшился уровень плодородия всего почвенного покрова. В 2005 году завершен шестой тур сплошного агрохимического исследования земель сельскохозяйственного назначения. Анализ результатов свидетельствует о следующих негативных процессах: водная эрозия наблюдается на площади 3,22 млн. га; ветровая эрозия на площади 6,01 млн. га.; подтопление охватило 0,3 млн. га.; засоление 0,3 млн. га. и осолонцевание 1,6 млн. га [5].

Для оценки эколого-экономического риска, в первую очередь, необходимо выявить наличие гибели посевных площадей и определить их причины. Исследования показали, что с 2003 года по 2007 год разница между посевной площадью и уборочной свидетельствует о гибели посевов (ее размеры по посевам зерновых культур в Ростовской области колеблется от 2,4 до 21,8%).

В связи с тем, что в Ростовской области основное значение в структуре АПК имеет зерновое хозяйство, нами зафиксировано влияние размера посевных площадей, гибели посевов и урожайности на валовой сбор зерновых культур области с применением детерминированной факторной модели фактического валового сбора продукции растениеводства (формула 1) [3].

$$BC = (S - S_{\text{г}}) \cdot Y \quad (1)$$

где  $BC$  – валовой сбор продукции в физическом весе, ц;  $S$  – посевная площадь культуры, га;  $S_{\text{г}}$  – площадь, на которой погибли посевы, га;  $Y$  – урожайность культуры, ц/га

Полученные данные свидетельствуют о том, что с 2003 по 2007 года, суммарное отклонение по валовому сбору составило 1289,22 тыс.т., в том числе – вследствие изменения размеров посевных площадей (+721,08 тыс.т.), за счет изменения урожайности (+1502,05 тыс.т.), в результате гибели посевов (–933,92 тыс.т.); суммарный ущерб составил 6778,6 млн. рублей. Таким образом, гибель посевов является доминирующим фактором в недополучении валового сбора зерновых культур области. Аналогичная ситуация складывается и по масличным культурам, кукурузе. Гибель посевов рентабельных зерновых культур является столь же актуальной и для всех муниципальных округов Ростовской области.

Недостаток конкретных данных о состоянии окружающей среды, в частности земельных ресурсов области, на наш взгляд, является главным препятствием для количественной оценки эколого-экономического риска.

В сфере эколого-экономических рисков достаточно затруднительно определить стоимостную величину ущерба, т.к. показатели риска не привязываются в явном виде к стоимостной форме выражения ущерба. Они

выбираются (и формируются) исходя из возможностей и необходимости сопоставления рисков, имеющих в разных сферах жизнедеятельности. Возможности методического инструментария оценки последствий проявления эколого-экономического риска в сельском хозяйстве целесообразно продемонстрировать на примере анализа деятельности определённого района (в данном исследовании выбран Константиновский район, репрезентативный для всей Ростовской области).

Основу экономики района составляет сельское хозяйство, на долю которого приходится 85% общего объема производимой продукции. Площадь сельскохозяйственных угодий района составляет 180,03 тыс. га [2]. В районе развиты зерноводство, виноградарство. Основные выращиваемые здесь сельскохозяйственные культуры – пшеница, ячмень, подсолнечник, кукуруза.

На основе статистических данных нами рассчитан размер потерь продукции района за пять лет, вызванный гибелью посевов. Он составил 37,87 тыс. тонн, причем, наибольшая гибель посевов наблюдается в 2003, 2004 и 2007 годах. За анализируемый период в районе погибло свыше 14588 га зерновых культур, 6008 га – подсолнечника, 3066 га – кукурузы на зерно.

Результаты исследования свидетельствуют о наличии значительных потерь валового сбора продукции в результате гибели посевов сельскохозяйственных культур, что означает – изучение факторов проявления эколого-экономических рисков в сельском хозяйстве является одной из ключевых задач при разработке мероприятий по оценке и управлению рисками.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лысенко Е.Г. Эколого-экономическая эффективность использования земель // Экономист. 1992. №8 С.96.
2. Официальный сайт Ростовской области [www.donland.ru](http://www.donland.ru).
3. Савицкая, Г.В. Анализ производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных предприятий / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2003. 368 с. С.175.
4. Тихомиров Н.П., Потравный И.М., Тихомирова Т.М. Методы анализа и управления эколого-экономическими рисками М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. С.12].
5. Экологический вестник Дона («О состоянии окружающей среды и природных ресурсах Ростовской области за 2005 год»)/Под ред. Назарова С.М., Остроуховой В.М. Ростов-на-Дону.: «ООО Синтез Технологии». 2006. С. 80, С. 105.

**КОРНЕЕВА В.Ю.**

Южный федеральный университет, аспирантка, e-mail: [korneevavu@yandex.ru](mailto:korneevavu@yandex.ru)

### ВНЕДРЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В КРУПНЫХ КОМПАНИЯХ

В статье рассматривается сущность комплексной системы управления рисками корпораций, и предлагаются основные направления повышения эффективности процесса ее внедрения в деятельность крупных российских компаний.

**Ключевые слова:** корпоративное развитие; риск-менеджмент

**Коды классификатора JEL:** M10

Быстрый рост компаний как неизбежный результат развития мировой экономики, сменяющийся замедлением темпов развития, рецессией, вызванными периодическими кризисными явлениями национального и мирового масштаба, формирует объективную необходимость сохранения устойчивости компании на каждом этапе ее жизненного цикла.

Используемые в настоящее время формы обеспечения устойчивости развития в хозяйственной деятельности современных организаций финансовой и нефинансовой сферы носят фрагментированный, эпизодический характер, являются лишь формальной частью управления.

Факторы, ограничивающие деловую активность организаций в 2000–2007 гг., представлены в таблице 1.

Таблица 1.

**Оценка факторов, ограничивающих деловую активность организаций  
в 2000–2007 гг. (в процентах от общего числа базовых организаций)**

|                                                            | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 |
|------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Недостаток денежных средств                                | 74   | 69   | 65   | 61   | 56   | 42   | 41   | 35   |
| Недостаточный спрос на продукцию организации внутри страны | 36   | 37   | 44   | 44   | 43   | 51   | 48   | 42   |
| Неопределенность экономической обстановки                  | 36   | 29   | 24   | 23   | 20   | 21   | 20   | 16   |
| Отсутствие надлежащего оборудования                        | 19   | 20   | 19   | 19   | 18   | 30   | 30   | 30   |
| Высокая конкуренция со стороны зарубежных производителей   | 11   | 12   | 15   | 16   | 17   | 22   | 25   | 25   |
| Недостаточный спрос на продукцию организации за рубежом    | 11   | 12   | 14   | 13   | 13   | 19   | 19   | 18   |

\*Источник: [7].

Причинами сложившейся ситуации является неразвитость российского бизнеса, его антитранспарентность к окружающей среде, доминирование спекулятивных интересов топ-менеджеров над интересами сохранения собственного бизнеса, простое «копирование» зарубежных стандартов риск-менеджмента без понимания сущности и цели процесса управления рисками бизнеса, отсутствие культуры риск-менеджмента в рамках национальной экономики. Следствием этого является банкротство российских компаний, неэффективность реализуемых антикризисных мер уже на раннем этапе развития текущего кризиса. Поскольку прагматичное ведение любой экономической деятельности осуществляется в условиях волатильности, неопределенности, всецело подвержено воздействию негативных влияний внешней и внутренней среды, целесообразным становится формирование управленческой структуры предприятия на основе новой парадигмы риск-менеджмента, направленной на внедрение и успешное функционирование комплексной системы менеджмента риска, пронизывающей и связывающей все бизнес-операции в деятельности организации. Основная цель такой системы является обеспечение устойчивого функционирования организации в условиях неопределенности, посредством адаптивного лавирования бизнеса.

Приоритетными задачами внедрения и функционирования комплексной системы управления рисками предприятия являются:

- идентификация рисков, градация рисков по критерию подверженности бизнеса компании определенному набору рисков, формирование действенной превентивной системы определения рисков;
- формирование и реализация модели оценки рисков, совокупности методов и инструментария управления риском, свойственной для специфики бизнеса организации;
- увязка каждой финансово-экономической, технологической и других операций, осуществляющихся в рамках организации с системой управления риском, формирование системы риск-ориентированных бизнес-процессов компании;
- построение организационной структуры компании с выделением центра риск-менеджмента, вовлечением в процесс управления риском функциональных зон компании, разработка области полномочий и ответственности каждого сотрудника организации, сфера деятельности которого так или иначе уязвима проявлению риску;
- формирование эффективной системы поддержки принятия решений, направленной на повышение эффективности управляемости компанией за счет выбора управленческих решений с приемлемым уровнем риска, соответствующим складывающимся условиям внешней и внутренней среды в каждый момент времени;
- повышение количественных и качественных результатов деятельности организации (улучшение показателей эффективности деятельности компании, ее капитализации, и др.);
- обеспечение транспарентности бизнеса компании, повышение уровня доверия к менеджменту компании со стороны акционеров, инвесторов, финансово-кредитных учреждений, институтов государственной власти, контрагентов и общества в целом.

Кроме того, современная политика в области управления рисками компании формирует объективизм и способности менеджеров в признании наличия рисков и необходимости управления ими в деятельности компании перед третьими лицами (контрагентами, банками, инвесторами, рейтинговыми агентствами, государственными и общественными структурами), повышает инвестиционную привлекательность компании за счет большей уверенности инвесторов в надежности и непрерывности работы компании.

Представляется целесообразным выделение основных составляющих комплексной системы управления риском, внедрение и реализация которых является необходимым для функционирования риск-менеджмента как единого механизма, направленного на достижение целей бизнеса предприятия.

Таким образом, комплексная система управления рисками состоит из следующих элементов:

- организационной структуры управления рисками, в рамках которой управление риском становится одной из преобладающих задач структурных подразделений, каждого сотрудника, любое действие которого должно обеспечивать приемлемый уровень риска для бизнеса компании в целом, а также для субъектов внешней среды, бизнес которых отчасти определяется действиями компании (клиенты, поставщики, финансовые институты и др. контрагенты); неотъемлемым элементом создаваемой организационной структуры управления должно стать развитие в рамках организации института кураторства функциональных зон деятельности компании, а также реализация комплекса мероприятий, обеспечивающего проникновение и усвоение знаний и способов их применения всеми сотрудниками компании посредством формирования института «навигаторов» риск-менеджмента;
- методологии планирования деятельности компании, цели и задачи которой определяются с учетом факторов внутренней и внешней среды, которые могут реализоваться в риск для бизнеса;
- алгоритма принятия решений, основывающегося на критериях, сводящих к минимуму риски, сопутствующие тому или иному управленческому решению;
- нормативной документальной базы по риск-менеджменту, формализуемой оптимальным образом действия каждого сотрудника, подразделения, руководства компании при совершении тех или иных бизнес-операций, а также обеспечивающей гибкий, согласованный и изменяемый механизм взаимодействия подразделений как внутри организации, так и с субъектами внешней среды организации;
- автоматизированной системы управления рисками, позволяющей в рамках единого информационного пространства идентифицировать и отслеживать все виды рисков, осуществлять сбор, консолидацию, обработку, хранение, обновление, представление в виде отчетов на каждый момент времени информации, необходимой для принятия управленческих решений;

– совокупности методов и инструментов управления рисками, алгоритма их выбора и применения в зависимости от ситуации, в условиях которой пребывает и развивается организация.

Учитывая, что процесс риск-менеджмента, с одной стороны, является отличным от других функций организации, а с другой, – не может осуществляться обособленно, взаимосвязан со всеми элементами предприятия, представляется целесообразным выделить основные свойства комплексной системы управления рисками, которые определяют его сущность [5]:

- управление всеми типами рисков;
- разработка, внедрение и соблюдение единой, взаимосвязанной методологии выполнения работ по управлению рисками;
- формирование комплекса показателей риска, приемлемого для того или иного бизнеса;
- использование портфельного подхода в управлении рисками;
- содействие менеджменту в принятии управленческих решений с учетом контроля над риском;
- выработка уровня толерантности компании к рискам (группам риска и/или конкретным рискам).

Внедрение комплексной системы рисков представляет собой сложный, многоэтапный процесс, в течение которого меняются и оптимизируются многие бизнес-процессы организации, изменяются векторы развития компании в целом, бизнес приближается к цивилизованным формам и методам управления, происходит согласование спекулятивных дискретных интересов бизнеса с «траекторией» развития компании, ориентированной на риск.

Поскольку процесс разработки и внедрения комплексной системы управления рисками зависит от специфики бизнеса каждой конкретной компании и, в силу этого, не может быть простым и универсальным набором действий, предлагается рассмотреть основные и наиболее существенные его этапы и действия, анализ которых позволяет сформировать представление о процедуре перехода управления компанией на принципы новой парадигмы риск-менеджмента.

Основные этапы внедрения комплексной системы риск-менеджмента на крупном предприятии представлены в табл. 2.

Таблица 2.

**Основные этапы внедрения комплексной системы риск-менеджмента на крупном предприятии**

| № | Наименование этапа                              | Перечень действий по внедрению комплексной системы риск-менеджмента                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---|-------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Анализ системы риск-менеджмента предприятия     | Анализ организационной структуры компании с точки зрения риск-менеджмента;<br>Анализ действующих методов и инструментов управления рисками;<br>Анализ внутренних и внешних возможностей и угроз;<br>Анализ бизнес-процессов компании;<br>Анализ действующей информационной среды риск-менеджмента;<br>Идентификация, оценка и ранжирование рисков.                                                                                                                       |
| 2 | Разработка комплексной системы риск-менеджмента | Разработка политики управления рисками, нормативной документальной базы;<br>Формирование проектов организационных изменений управления компанией, определение места и значения риск-менеджмента в системе управления организацией;<br>Обучение персонала;<br>Разработка карты рисков и модели комплексной системы управления рисками;<br>Формирование требований к информационной системе КСУР;<br>Формирование бюджета создания и внедрения системы управления рисками. |
| 3 | Внедрение комплексной системы риск-менеджмента  | Утверждение нормативной базы, новых должностных инструкций сотрудников и руководства компании;<br>Утверждение организационной структуры компании, в рамках которой интегрирована система подразделений и институтов риск-менеджмента;<br>Обучение сотрудников;<br>Внедрение информационной системы управления рисками.                                                                                                                                                   |
| 4 | Оценка эффективности, корректировка системы.    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |

В результате реализации данных мероприятий должна быть сформулирована концепция риск-менеджмента компании, сформировано правильное понимание каждым сотрудников видения места и роли риск-менеджмента в системе организации посредством формализации процедур управления рисками, делегирования полномочий и закрепления ответственности сотрудников компании, вовлеченных в бизнес-процессы, создание нового и эффективного механизма мотивации персонала, обеспечивающего результативность комплексной системы управления рисками.

Рассматривая риск-менеджмент с точки зрения системы управления организацией, весьма важным представляется формирование эффективной структуры управления, позволяющей компании наилучшим образом реализовывать логику риск-менеджмента как элемента управления, тем самым достигая конечных результатов внедрения комплексной системы управления риском.

Правильно выбранная форма организационной структуры, своевременная ее трансформация в соответствии с меняющимися внутренними и внешними факторами позволяет обеспечить организации устойчивость в кризисных ситуациях.

Риск-менеджмент как особая сфера деятельности организации является предметом деятельности отдельных коллегиальных органов управления организацией, таких как комитеты по аудиту, риск-менеджменту и т.д., представляющие оперативный и тактический уровни управления организацией. Реализацией оперативных задач осуществляется исполнительными подразделениями системы – группа, сеть риск-менеджеров, вступающих в непосредственное взаимодействие с внешней и внутренней средой компании.

Смысл перехода к комплексной системе управления рисками состоит в ликвидации понимания системы риск-менеджмента как отдельного внешнего подразделения по отношению к иным структурным подразделениям компании. Задачами минимизации риска, реализацией комплекса мероприятий по его нивелированию, должен заниматься каждый функциональный работник, соответствующая ответственность и полномочия которого должны быть закреплены в системе должностных инструкций. В противном случае неизбежно формируется так называемая «разнопрофильная» безответственность сотрудников компании, которая сводит на «нет» смысл риск-менеджмента в целом.

В связи с этим предлагается интеграция риск-менеджмента в организационную структуру компании посредством проецирования функций по управлению рисками на все структурные подразделения компании, каждого ее работника. Реализация такого варианта организации системы управления рисками целесообразно осуществлять посредством формирования единого согласованного механизма взаимодействия подразделений риск-менеджмента с остальными функциональными зонами предприятия на основе разработанных правил, принципов и порядка функционирования. При этом предлагается создание в рамках структурных подразделений компании:

- института кураторства различных сфер внешней и внутренней среды, в которой функционирует компания. Поскольку результатом роста компаний неизбежно становится усложнение ее внутренней и внешней среды, массива информации, подлежащей обязательной консолидации, обработке, анализу и использованию в деятельности организации становится необходимым ограничение уровня универсальности риск-менеджеров, их специализация на определенных направлениях деятельности. Учитывая это, наиболее целесообразным становится зонирование деятельности специалистов службы риск-менеджмента посредством закрепления за ними деятельности функциональных зон организации, отдельных направлений сбора, обработки и анализа информации макро- и мезо среды функционирования предприятия и т.д. Результатом внедрения данного подхода в рамках системы управления рисками является адекватное видение рисков организации в каждый момент времени, позволяющее обеспечивать объективность и правильность принятия управленческих решений, ориентированных на риск на каждом этапе деятельности организации. Кроме того, институт кураторства призван упорядочить и перераспределить обязанности каждого сотрудника, который в рамках фрагментарной системы риск-менеджмента осуществлял определенные мероприятия по нейтрализации риска;
- института «навигаторов»; функционирование данного института заключается в выделении от каждого структурного подразделения предприятия одного или нескольких сотрудников, представляющих низший/средний уровень управления, наделение данных специалистов определенным уровнем обязанностей, полномочий и ответственности, вступающих в непосредственное взаимодействие со специалистами службы риск-менеджмента с целью принятия определенных директив, целей и задач системы управления рисками, подлежащих использованию в текущей деятельности каждого работника соответствующей функциональной зоны организации. Таким образом, происходит проникновение информации во все структурные подразделения компании, каждому ее работнику посредством ее мультиплицирования «навигаторами», выступающими своеобразными посредниками между риск-менеджментом и своими функциональными подразделениями. При этом происходит переход от формального присутствия подразделений «риск-менеджмента» на предприятии к созданию среды риск-менеджмента во всей организации, основным субъектом которой становится каждый сотрудник, обладающий и применяющий знания риск-менеджмента в своей повседневной практической деятельности. Используя определенную систему мотивирования работников, в деятельности которых все большее значение приобретает понятие «риск», организация формирует единую и согласованную систему управления риском, культуру риск-менеджмента предприятия.

Очевидно, что внедрение данной схемы становится актуальным и необходимым в случае осуществления крупномасштабного бизнеса, успешное функционирование которого определяется множественностью факторов внешней и внутренней среды. Более того, совокупность подразделений и органов управления, в сферу деятельности которых входит риск-менеджмент также может быть различно в зависимости от специфики деятельности и структуры управления организации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Агафонова И.П. Построение эффективной системы риск-менеджмента на предприятии при реализации инновационного проекта // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №4.
2. Балашова Н.Е. Построение системы риск-менеджмента в финансовой компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №4.
3. Барышников И. Построение систем корпоративного риск-менеджмента / Материалы IV Ежегодного Профессионального Форума «CFO-Forum. Финансовый директор – 2005». Украина. 6-7.10.2005
4. Ермасова Н.Б. Риск-менеджмент организации. М.: Альфа-Пресс, 2005.
5. Создание КСУР – подход Integrated Services Group к управлению рисками // Материалы конференции «Управление рисками в телекоммуникационных компаниях». М., 21 ноября 2006.
6. Ступаков В.С., Токаренко Г.С. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2006.
7. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [<http://www.gks.ru/>].

## ВЛИЯНИЕ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА УРОВЕНЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТЬ

Рассматривается значимость планирования в деятельности сельскохозяйственных организаций. Анализируется эффективность сельскохозяйственного производства с применением индикативного планирования. Выявлено значение планирования при установлении контактов с банками, инвесторами и другими партнерами.

**Ключевые слова:** основы планирования; цели и задачи индикативного планирования; эффективность; прибыль; банковские инвестиции; инвестиционный проект; источник финансирования

**Коды классификатора JEL:** Q 13

В условиях рыночной экономики организации имеют полную самостоятельность в выборе предмета деятельности, установлении связей с поставщиками и потребителями их продукции, использовании производственных ресурсов. Неизмеримо выросла их ответственность за результаты производственной и финансовой деятельности. Поэтому без детально разработанного плана в современных условиях нельзя начинать ни одного значительного мероприятия. Планирование позволяет оценить условия, в которых вынуждено действовать организация, выявить и предвидеть ее сильные и слабые стороны, и возможные выгоды и потери.

План является не только внутренним документом, он необходим при установлении контактов, связей с банками, инвесторами, заготовителями продукции и другими партнерами.

В западной экономике есть ряд определений планирования, которые по своей сути одинаковые. Можно привести несколько из них.

Планирование – «созидательное мышление будущего».

Планирование (в широком смысле) «имеет содержанием формирование управленческих решений на базе системной подготовки принятия решений по определению будущих событий».

Планирование – это «предвосхищающее решение», т.е. «под планируемым понимают такое решение, которое (наряду с соответствующим принятию решений информационным процессом), вырабатывается по времени раньше наступления данных конъюнктурных событий».

Планирование «можно в сущности определить как такой процесс мышления, при котором умственные предначертания и констатация предусматривает будущую деятельность».

«Планирование – это системно-методический процесс осознания и решения проблем будущего». По мнению Котлера Ф., планирование дает немало выгод. Оно заключается в следующем:

- планирование поощряет руководителей постоянно мыслить перспективно;
- обеспечивает более четкую координацию усилий предприятия;
- позволяет установить перечень показателей деятельности последующего контроля;
- заставляет предприятие четко определять свои задачи и установки;
- делает предприятие более подготовленным к внезапным переменам и другие.

Рассматривая мировой опыт следует отметить, что ошибочным было его полное игнорирование и минимизация роли государства. Например, во Франции более 50 лет планируется производство по пятилеткам, в Италии разрабатываются государственные пятилетние планы развития сельского хозяйства: «Зеленые планы», «Генеральные планы мелиорации, т.е. важнейшей чертой сельского хозяйства в развитых странах остается его как всестороннее прогнозирование, разработка краткосрочных, так и долгосрочных прогнозов как элементов планирования, а также программирование.

Ошибочным, на наш взгляд, представляется мнение о том, что планированием, разработкой бизнес-планов должны заниматься и разрабатывать их те, кто только начинает свою деятельность. Это не совсем так. Наряду с новым предприятием бизнес-план составляют и действующие организации, которые в силу некоторых причин меняют свое направление, расширяют и модернизируют производство или осваивают новые рынки сбыта. Еще в конце 20-х годов Струмилин С.Г. писал о том, что любой план – это «... определенная программа действий ведущая в данной конкретной обстановке к намеченной цели с наименьшими затратами времени и усилий». Специфические особенности сельского хозяйства, такие как, сезонность, зависимость от природных условий, противоречивость действия биологических и производственно-экономических факторов, определяют необходимость использования индикативного планирования.

Следовательно, роль планирования в организации и управлении сельскохозяйственным производством должна не ослабевать, а, наоборот, возрастать с измененными целями и задачами, должна формироваться система планирования, соответствующая современному этапу производственных отношений в аграрном секторе. Система планирования, по мнению ряда ученых и практиков, может включать два взаимосвязанных между собой направлений: государственное индикативное и хозяйственное, что означает право выбора

сельхозтоваропроизводителями тех направлений и методов своей деятельности, которые для них будут являться наиболее эффективными в условиях рыночной экономики.

Сельскохозяйственная организация самостоятельно планирует свою деятельность, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимости обеспечения его производственного и социального развития, повышения личных доходов работников. При разработке плана используется экономико-математический, нормативный, расчетный и другие методы планирования.

Процесс индикативного планирования включает несколько этапов: анализ, формирование целей и задач; прогнозирование условий производства; выбор оптимального варианта; разработка индикативных показателей; контроль за ходом выполнения плана, его корректировка в процессе реализации.

При анализе выявляются положительные стороны в деятельности сельскохозяйственной организации, ее преимущества по сравнению с другими хозяйствующими субъектами, а также недостатки, узкие места, возможности по повышению конкурентоспособности производимой продукции и связанные с этим риски.

Основу планирования составляют определение целей на перспективу, поиск способа их достижения, финансового и ресурсного обеспечения.

Цели выступают в качестве приоритетов для последующего принятия управленческих решений. Они, как правило, имеют альтернативный характер и зависят от производственных возможностей предприятия, рыночной конъюнктуры и других факторов.

При обосновании целей и задач целесообразно ориентироваться на те из них, которые наиболее достижимы и приоритетны в прогнозируемом периоде. В результате выбирается оптимальный вариант, вмещающий все аспекты функционирования и развития предприятия. Плановые индикаторы (показатели) разрабатываются на основе исходных данных, прогнозных оценок. Перечень индикаторов определяется спецификой объектов планирования, а их детализация зависит от сроков реализации поставленных целей. План должен иметь четкую структуру и систему индикаторов. В процессе контроля за ходом реализации плана выделяются размеры и причины отклонений. Формуляр плана производственно-социального развития является основным плановым документом всех сельскохозяйственных организаций: индикативный план экономического развития разрабатывается и утверждается сельскохозяйственной организацией самостоятельно, исходя из тактических и стратегических целей и заключенных хозяйством договоров контрактации.

В процессе индикативного планирования задействованы все региональные структуры. Процесс планирования осуществляется на нормативно-диалоговой основе, используя планово-экономическую, предпринимательскую, научно-техническую, конъюнктурную и другую информацию. Производители решают, что изводить и в каком объеме, а также какие ресурсы и капиталовложения им нужны [2, с.26,27,51-53].

Итак, сущность планирования следует рассматривать с двух сторон: субъективной и объективной. Деятельность субъекта, разрабатывающего план, очень сильно отражается на его качественной стороне, технико-экономических показателях и всем плане как системе. Объективная сторона предполагает максимальный учет совокупности факторов, объективных экономических законов данной формации, т.е. планирование не может возникать или уничтожаться по воле отдельных людей, так как оно представляет собой познанную объективную необходимость. Надо правильно сочетать субъективную и объективные стороны разработки планов.

Начатые правительством России после 1990 г. экономические реформы позволили сформировать многоукладную экономику в условиях многообразия форм собственности. На базе реорганизации колхозов и совхозов в Краснодарском крае были организованы предприятия различных форм хозяйствования по производству сельскохозяйственной продукции: 2527 обществ с ограниченной ответственностью; 241 производственных кооперативов; 218 закрытых акционерных обществ. При этом 93,2% сельскохозяйственных организаций основаны на частной форме собственности.

Однако, независимо от форм собственности, экономика сельскохозяйственных организаций продолжает претерпевать экономический спад. В 2007 г. из 452 сельскохозяйственных организаций края 12,4% были убыточными (против 43% в 2003 г.), а уровень рентабельности составил 23,0% (против 6,5% в 2003 г.).

Наши исследования показали, что одним из основных экономических рычагов выхода сельскохозяйственного производства из кризиса, роста конкурентоспособности аграрных предприятий является совершенствование индикативного внутрихозяйственного планирования и повышения его качества, так как планирование – это центральное звено управления. Поэтому предприниматель не видящий развития своей организации на бумаге, работает вслепую, продолжает осуществлять свою деятельность без обоснованной стратегии своего развития, хотя индикативное внутрихозяйственное планирование на уровне организаций, особенно в условиях кризисной ситуации, позволит вскрыть все внутренние резервы и обеспечить стратегию развития всех процессов воспроизводства, отраслей, рост конкурентоспособности.

Проведенные нами исследования в 72 сельскохозяйственных организациях 5 районов (Гулькевичский, Каневской, Кущевский, Новокубанский, Павловский) Краснодарского края показали, что во многих хозяйствах нарушена система внутрихозяйственного планирования: не разрабатываются индикативные планы, годовые производственно-финансовые планы составляются без обоснования системы ведения отраслей, предприятий, а следовательно, и экономических показателей; производственные планы структурных подразделений разрабатывают только 40% хозяйств края. Не разрабатываются бизнес-проекты для реализации стратегических и годовых планов. Не всегда обосновывается и эффективность принимаемых решений.

Для подтверждения высказанных положений проведен анализ сравнительной эффективности сельскохозяйственного производства в хозяйствах Каневского района Краснодарского края (таблица 1).

Таблица 1.

**Общий анализ сравнительной эффективности сельскохозяйственного производства  
организаций Каневского района, 2007 г.**

| Наименование организации | Урожай-<br>ность<br>зерновых<br>культур, ц с<br>1 га | Себестои-<br>мость 1 ц<br>зерна, руб. | Надой мо-<br>лока на 1<br>корову, кг | Себесто-<br>имость 1<br>ц молока,<br>руб. | Прибыль<br>(+),<br>убыток (-),<br>тыс.руб. | Прибыль от<br>продаж на<br>1 га пашни,<br>руб. | Рентабель-<br>ность по<br>хозяйству,<br>всего, % |
|--------------------------|------------------------------------------------------|---------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|--------------------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| ЗАО ПЗ «Колос»           | 49,2                                                 | 225                                   | 5404                                 | 495                                       | 74152                                      | 4084                                           | 26,3                                             |
| ЗАО АФПЗ «Победа»        | 53,3                                                 | 188                                   | 6743                                 | 724                                       | 129541                                     | 7444                                           | 27,8                                             |
| ОАО «Россия»             | 41,7                                                 | 255                                   | 4750                                 | 777                                       | 10016                                      | 4032                                           | 10,9                                             |
| ОАО «Кубань»             | 47,0                                                 | 260                                   | 4838                                 | 634                                       | 67518                                      | 6705                                           | 38,8                                             |
| ЗАО ПЗ «Привольное»      | 45,1                                                 | 306                                   | 4899                                 | 914                                       | 43105                                      | 6705                                           | 13,0                                             |
| ЗАО ПЗ «Урожай»          | 56,5                                                 | 283                                   | 5557                                 | 552                                       | 78243                                      | 6004                                           | 26,8                                             |
| ООО Агрофирма Приазовье» | 34,1                                                 | -                                     | 2814                                 | 1115                                      | -28934                                     | -1545                                          | -53,3                                            |
| ОАО «Дружба»             | 49,1                                                 | 229                                   | 6413                                 | 685                                       | 70322                                      | 8456                                           | 25,0                                             |
| ОАО «Родина»             | 50,6                                                 | 189                                   | 5220                                 | 980                                       | 43377                                      | 5734                                           | 20,8                                             |
| ЗАО ПЗ «Воля»            | 54,8                                                 | 169                                   | 5260                                 | 740                                       | 26811                                      | 895                                            | 13,0                                             |
| ОАО «Кубанская степь»    | 57,0                                                 | 307                                   | 5210                                 | 816                                       | 20592                                      | 6229                                           | 16,7                                             |
| ЗАО «Исток»              | 42,7                                                 | 269                                   | 4685                                 | 796                                       | 521                                        | 3091                                           | 0,3                                              |
| ООО им. Данильченко      | 50,7                                                 | 226                                   | 5004                                 | 913                                       | 16390                                      | 4943                                           | 14,3                                             |
| Всего по району          | 49,3                                                 | 224                                   | 5489                                 | 713                                       | 577497                                     | 5394                                           | 19,0                                             |

Анализ данных таблицы 1 показывает, что производственно-экономические показатели в рассматриваемых организациях существенно отличаются от среднерайонного уровня. Адаптация системы управления и планирования к рыночным условиям позволила перечисленным сельскохозяйственным организациям работать в условиях экономического кризиса.

В целом по району наблюдается довольно пестрая картина в уровнях и результатах по эффективности сельскохозяйственного производства. Если учесть, что все хозяйства района расположены практически в относительно равных по почвенному плодородию условиям, имеют одинаковую специализацию, то производство основной товарной культуры – зерна – должно стать предметом особого внимания. Из последних трех лет, связанных с рыночными условиями функционирования аграрного производства, три хозяйства – ЗАО АФ ПЗ «Победа», ЗАО ПЗ «Урожай», ОАО «Дружба» разрабатывают и реализуют годовые индикативные планы, что позволяет этим хозяйствам получать больше прибыли и иметь высокий уровень рентабельности (таблица 2).

Таблица 2.

**Динамика показателей финансово-хозяйственной деятельности сельскохозяйственных  
организаций Каневского района Краснодарского края, применяющих индикативное планирование**

| Показатель                                    | ЗАО АФПЗ «Победа» |        |        | ЗАО ПЗ «Урожай» |        |        | ОАО «Дружба» |        |        |
|-----------------------------------------------|-------------------|--------|--------|-----------------|--------|--------|--------------|--------|--------|
|                                               | 2005г.            | 2006г. | 2007г. | 2005г.          | 2006г. | 2007г. | 2005г.       | 2006г. | 2007г. |
| Урожайность зерновых культур, ц с 1 га        | 58,1              | 52,6   | 53,3   | 56,7            | 47,8   | 56,5   | 58,0         | 55,4   | 49,1   |
| Себестоимость 1 ц зерновых без кукурузы, руб. | 189               | 178    | 188    | 157             | 172    | 283    | 191          | 176    | 229    |
| Прибыль от продаж на 1 га пашни, руб.         | 5772              | 6578   | 7444   | 5263            | 5945   | 6872   | 6499         | 9098   | 8456   |
|                                               | 26,5              | 34,3   | 27,8   | 26,6            | 28,7   | 26,8   | 38,0         | 19,8   | 25,0   |
| в том числе: растениеводства                  | 23,1              | 37,9   | 50,2   | 33,5            | 29,8   | 45,7   | 40,1         | 62,3   | 68,9   |
| из них зерновых                               | 21,2              | 29,7   | 139,0  | 32,0            | 45,3   | 73,3   | -2,7         | 34,4   | 117,7  |

Как показывает анализ данных таблицы 2 сельскохозяйственные организации Каневского района с системой управления, которая основана на индикативном планировании получили высокие финансовые результаты. Так, ЗАО АФПЗ «Победа» получило прибыли в 2007 г. от продажи сельскохозяйственной продукции на 1 га пашни на 2050 руб. больше, чем в среднем по району; уровень рентабельности оказался выше на 8,8 процентных пункта.

Наши исследования показали, что для повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства и его стабилизации существенное внимание необходимо уделить качественному индикативному планированию на основе современной информационной базы и методического обеспечения. Фактически при разработке планов специалисты используют справочники по планированию выпуска 90-х годов, прайс-листы предприятий, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию, поставщиков материально-технических ресурсов. Проведенное анкетирование специалистов сельскохозяйственных организаций Краснодарского края по проблемам индикативного планирования показало, что потребность в современном методическом обеспечении испытывают 45% респондентов, в повышении квалификации – 22%, консультировании по вопросам планирования – 32%.



Таким образом, одним из основных направлений стабилизации сельскохозяйственного производства является использование индикативного планирования, организация тщательной подготовительной работы в предплановый период, включая разработку индикаторов с учетом интенсивной системы ведения хозяйства. Все вышеперечисленное будет способствовать повышению конкурентоспособности сельскохозяйственного производства и интенсивному использованию производственных ресурсов в условиях их ограниченности и высокой стоимости.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ./Общ. Ред. Е.М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. 736 с.
2. Формирование нормативной базы планирования и прогнозирование развития регионального АПК//Тезисы региональной научно-практической конференции. Ростов-на-Дону. Выпуск 1, 2001. 135 с.

**МАЛЯВКО А.Б.**

### СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА В УЧЕТЕ

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.

*Ключевые слова:* учетная система качества; менеджмент качества; интеграция

*Коды классификатора JEL:* M11, M21

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 необходимой 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 / А.С.Бакаев // Российский налоговый курьер. 2005. № 1–2.
2. Бычкова, С.М. Понятие «качество» в аудите и бухгалтерском учете / С.М. Бычкова, Е.Ю. Итыгилова // Аудиторские ведомости. 2005. №3.
3. Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу: 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. – 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](http://www.audit-it.ru/account7/fininf1.php#_ednref1).
6. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы): 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: учеб.- пособие / А.Е. Хачатуров, Ю.А. Куликова. М.: Дело и Сервис, 2003.

ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирант, e-mail: apk@sochi.ru

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ В ХОЛДИНГОВЫЕ СТРУКТУРЫ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СФЕРЫ УСЛУГ

В работе раскрывается механизм повышения конкурентоспособности за счет создания холдинговых компаний на основе системы договоров юридически самостоятельных предприятий

**Ключевые слова:** конкурентоспособность; повышение конкурентоспособности; холдинговая компания; система договорного холдинга, стратегия бизнеса

**Коды классификатора JEL:** L83

Вопросы повышения конкурентоспособности приобрели в последние годы особую актуальность. Не стала исключением и сфера услуг. Повышение конкурентоспособности предприятий и организаций сферы услуг определяется практически всеми авторами как повышение качества предоставляемых услуг и эффективное их продвижение на рынок. Действительно, предоставление качественных услуг, соответствующих мировым стандартам – залог успеха любой организации. Для достижения высокого уровня качества и конкурентоспособности необходимо выполнение ряда требований, таких как требования к персоналу, к материально-технической базе и т.д. Однако это не единственные требования, по которым можно достичь высокого уровня конкурентоспособности. Большинство теоретиков и практиков не учитывается фактор эмерджентности систем, которые путем объединения дают значительно больший эффект, чем просто сумма слагаемых [6]. В связи с этим нами в практику отечественных отраслей сферы услуг необходимо внедрять системы холдинговых отношений, объединяющих различные предприятия с одинаковой направленностью – обслуживание юридических и физических лиц.

Устранение планово-директивной системы управления, укрепление самостоятельности предприятий, развитие разнообразных форм собственности, внедрение рыночных форм хозяйствования привели к необходимости изменения всей системы организации сферы услуг.

В целях реализации мер по повышению конкурентоспособности всей сферы услуг за счет трансформации предприятий в холдинговые структуры необходимо проведение единой системы мероприятий. Она включает, на наш взгляд, следующие звенья:

- выбор организационно-правовой формы собственности предприятий;
- выбор формы объединения предприятий;
- объединение капиталов и других ресурсов;
- усиление инвестиционной активности;
- совершенствование методов управления объединенными организациями;
- эффективное взаимодействие органов государственной власти с бизнес-структурами;
- формирование стратегий конкурентоспособности по всем секторам сферы услуг.

При этом данная система мероприятий по повышению конкурентоспособности сферы услуг является взаимосвязанной, и проведение одних мероприятий предполагает необходимость проведения следующих. Жесткая зависимость их друг от друга объясняется тем, что их подбор строится по так называемому принципу “неразрывной цепи”.

Все представленные звенья объединяются одним условием – необходимостью интеграции предприятий с целью оптимизации деятельности.

Проведенные разработки свидетельствует о том, что существует реальная возможность существенно повысить качество и оперативность решений при формировании вертикально интегрированных структур, а в дальнейшем – наладить контроль за их деятельностью и выполнением согласованных программ. Это достигается на основе современных технологий управления финансовыми потоками. Особенность этих технологий заключается в том, что они позволяют воссоздать общую картину функционирования хозяйственного объекта. В ряде случаев это удается даже на основе неполных, неточных или искаженных данных.

В рамках технологии управления финансовыми потоками хозяйственный комплекс представляется в виде наглядной картины финансовых потоков, формирования и распределение прибылей и других процессов [4]. При этом выделяются главные, определяющие потоки и параметры. Этого обычно достаточно для наблюдения за текущей хозяйственной ситуацией на фирме, анализа основных вариантов ее поведения. Такие схемы и модели максимально “разгружаются” от второстепенных деталей.

Оптимизация бизнеса является одной из главных целей создания конкретных холдинговых структур, которая делает организации конкурентоспособными. В то же время, конкретные решения о том, в какой именно юрисдикции следует регистрировать ту или иную холдинговую компанию вряд ли принимаются кем-либо и когда-либо без учета такого важнейшего для любого бизнеса фактора, каким являются налоги, от которых сегодня зависит и уровень цен и норма прибыли [7].

Однако можно утверждать, что не существует некой “универсальной” и “идеальной” холдинговой юрисдикции. Выбор региона для регистрации холдинга всегда будет определяться конкретными обстоятельства-

ми конкретного бизнеса. При этом условия создания и функционирования холдингов в различных юрисдикциях неодинаковы. Каждая из них имеет свою специфику, благоприятствующую или неблагоприятствующую проведению операций конкретных типов. Окончательный выбор всегда целесообразно делать, опираясь на тщательное изучение условий регистрации, функционирования и налогообложения холдинговых компаний в той или иной юрисдикции.

Правовое регулирование холдинговых компаний в Российской Федерации существенным образом отстает от предпринимательской практики.

Холдинговые компании возникли в России не только в рамках приватизационного законодательства в соответствии с Временным Положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании предприятий в акционерные общества, утвержденным Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. №1392 «О мерах по реализации промышленной политики при приватизации государственных предприятий», но и в результате естественных интеграционных процессов концентрации производства и капитала, восстановления разрушенных технологических взаимосвязей хозяйствующих субъектов, входящих ранее в промышленные и производственные объединения.

При значительной распространенности холдингов в современной предпринимательской практике отсутствует адекватное правовое обеспечение создания и деятельности холдинговых компаний.

Правовое регулирование холдингов, осуществляемое в настоящий момент в рамках гражданского законодательства через определение категорий основного и дочерних хозяйственных обществ (ст.ст.105, 106 ГК РФ, ст. 6, 48 Федерального закона «Об акционерных обществах», ст.6 Федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью»), явно отстает от требований предпринимательской практики, к тому же является по ряду аспектов противоречивым. Мы до сих пор не имеем системного законодательства, которое бы регламентировало «внутреннюю жизнь» холдингов и их внешние контакты – взаимодействие с другими предпринимательскими структурами, кредиторами, акционерами, наконец, государством.

Упоминание о холдингах содержится в Федеральном законе «Об акционерных обществах», в соответствии с подпунктом 18 пункта 1 ст.48 которого принятие решения об участии в холдинговых компаниях, финансово-промышленных группах, ассоциациях и иных объединениях коммерческих организаций относится к компетенции общего собрания акционеров.

Антимонопольное законодательство, не оперируя собственно понятием «холдинговая компания», относит эти хозяйствующие субъекты к группе лиц (ст.4, 17, 18 Закона о конкуренции).

Кроме того, косвенное правовое регулирование, мы находим в ст.ст. 20, 40, 251, 284 Налогового кодекса РФ.

В законодательстве и в правовой литературе отсутствует единообразие и в употреблении понятий «холдинг» и «холдинговая компания». Зачастую эти термины используются применительно к основному обществу связанной отношениями экономической зависимости группы лиц. Представляется правильным использовать понятия «холдинг» или «холдинговая компания» для обозначения группы юридических лиц, связанных отношениями экономической зависимости, а применительно к контролирующему обществу употреблять предусмотренные законодательством категории материнское или основное общество [1].

При всем многообразии возможных вариантов холдинговых отношений между организациями различных организационно-правовых форм, исходя из действующего законодательства, правовой доктрины стран с развитыми рыночными отношениями, содержащей классическое понимание холдинга, мы рассматриваем холдинг как совокупность материнского общества и дочерних обществ.

Такая позиция связана также с пониманием того, что организационно-правовая форма участников объединения во многом определяет его правовой статус. На фоне возможного внешнего сходства отношений, существуют серьезные различия в связи со спецификой организационно-правовых форм коммерческих организаций, формирующих эти разновидности предпринимательских объединений [2].

Учитывая вышеуказанные обстоятельства, для сферы услуг нами предлагается создание новой бизнес-структуры, сочетающей юридическую самостоятельность входящих в нее предприятий и определенный порядок взаимоотношений между ними, в соответствии с которым реализуется следующая схема:

- 1) Роль управляющей компании отводится одному из предприятий, которое осуществляет стратегическое управление обществами организует их общее и кадровое делопроизводство, назначает ответственных за электро- и пожаробезопасность, а также берет на себя другие расходы по осуществлению управленческой деятельности.
- 2) Управляющая компания разрабатывает правила функционирования для всех предприятий холдинга и осуществляет контроль за соблюдением этих правил. Порядок взаимоотношений определяется генеральными договорами между управляющей компанией и управляемыми обществами.

Вопросы бизнес-планирования и ценообразования находятся в ведении руководства Управляющей компании холдинга.

- 3) Учитывая, что предприятия холдинга обязаны функционировать в рамках предписанных правил, они имеют ограниченную самостоятельность, однако они имеют определенную степень свободы при работе на рынке услуг.
- 4) В рамках установленных правил, все предприятия холдинга являются самостоятельными юридическими лицами. Каждое предприятие в отдельности не несет ответственности по обязательствам других предприятий, в том числе по обязательствам управляющей компании.
- 5) Взаимоотношения между предприятиями холдинга строятся на принципах взаимовыгодного сотрудничества.
- 6) Директора предприятий персонально отвечают за эффективность управления предприятием, в связи с этим, управляющая компания не вмешивается в вопросы текущей деятельности обществ, однако, она

имеет право в любое время проводить любые проверки на предмет эффективности бизнеса и корректности ведения учета хозяйственной деятельности обществ.

7) Каждое предприятие образуемого холдинга отчисляет определенную сумму на содержание управляющей компании.

Кроме того, формируется исполнительный орган – дирекция – из числа руководящих работников материнской компании. В соответствии с Уставами Обществ, к компетенции дирекции относится решение следующих вопросов деятельности предприятия:

- принятие решений о совершении обществом крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность;
- принятие решений об отчуждении имущества общества;
- подготовка, созыв и проведение общего собрания участников Общества;
- созыв внеочередного общего собрания общества.
- утверждение организационной структуры общества;
- утверждение штатных расписаний общества, филиалов и представительств общества;
- утверждение договорных тарифов на услуги и продукцию общества.

Каждое общество холдинга, имея в аренде помещение и оборудование для ведения хозяйственной деятельности, специализируется на услугах по строительству, риэлторских услугах, консалтингу, посреднических услугах в сфере недвижимости и услугах по обслуживанию жилищного фонда.

Основной принцип построения данной холдинговой структуры нами определен как установление централизованного аппарата управления (материнская компания), и как следствие фактор влияния на принятие решений в подчиненных компаниях.

Способами влияния на принятие решений в «зависимых» обществах в настоящем случае являются:

- 1 – Составленные арендные отношения между материнской компанией и дочерними компаниями;
- 2 – Создание дирекции (коллегиального исполнительного органа), в который входят представители материнской компании

Материнская компания - главный центр прибыли и финансового регулирования, которые необходимы, прежде всего, для реализации инвестиционной политики и запланированного реинвестирования денежных средств.

Исходя из того, что создание данной структуры обуславливается действующими управленческими и экономическими связями, необходимо принять к осуществлению схему договорного холдинга.

Данная структура осуществляет взаимодействие со своими зависимыми обществами на следующих основаниях:

- договор аренды основных средств материнской компанией с зависимыми и дочерними обществами, что подразумевает жесткую экономическую зависимость и минимальную самостоятельность при принятии решений.
- генеральных договоров между основным и дочерним обществами, что способствует созданию гарантий ответственности основного общества при его вмешательстве в дела зависимого (дочернего) общества.

В договоре необходимо предусмотреть различные обязательства сторон, в том числе связанные с распределением функциональных обязанностей, полномочий и ответственности между структурами холдинга, дополнительные по отношению к действующему законодательству меры ответственности основного общества перед дочерними.

Корпоративный контроль усиливается и тем фактом, что практически все предприятия, находятся на одной системе налогообложения, что дает преимущество на финансирование этих обществ учредителем в любом объеме, в соответствии со п. 11 ст. 251 НК РФ, все полученные суммы не облагаются налоговым бременем.

На выявление, формирование и определение направлений использования собственных источников финансирования влияют описанные ниже процессы.

Необходимость создания и развития холдинговых компаний в сфере услуг определяется тем, что функционирование группы предприятий как единого организма способно быть конкурентоспособным на рынке услуг.

Эффект объединения юридических лиц в холдинговую компанию заключается в том, что преимущества от объединения достигаются не посредством арифметического сложения (хотя и оно имеет место), а умножением возможностей всех организаций, входящих в структуру холдинга, что ведет в конечном итоге к повышению качества предоставляемых услуг и усилению инвестиционных возможностей.

Кроме того, холдинговые компании, как разновидность предпринимательских объединений, в сравнении с неинтегрированными коммерческими организациями, обладают следующими преимуществами:

- реализацией масштаба используемых ресурсов (производственных фондов, инвестиционных средств, трудовых ресурсов), в том числе возможностью привлечения квалифицированного управленческого, производственного персонала;
- минимизацией для участников объединения в сравнении с обособленными производителями, не формирующими данную группу, отрицательного воздействия конкуренции, поскольку участники объединения, как правило, не допускают взаимной конкуренции на одном и том же рынке;
- значительной централизацией капитала, который в зависимости от экономической конъюнктуры может «перетекать» из одной сферы предпринимательской деятельности в другую (строительство, посредничество, консалтинг, риэлторские услуги);
- возможностью диверсификации производства для снижения предпринимательских рисков и обеспече-

ния специализации отдельных видов деятельности как условия их конкурентоспособности.

Однако следует отметить, во-первых, что не каждая холдинговая компания обеспечивает одновременно реализацию всех перечисленных преимуществ; во-вторых, отдельные из названных преимуществ в создании холдинговых компаний оборачиваются для других субъектов (государство, граждане, другие предприниматели, например, контрагенты по договорам) обратной стороной и могут быть отнесены с точки зрения реализации их интересов к недостаткам. Например, монополизация отдельных сегментов рынка или минимизация налогообложения за счет установления по внутреннему обороту между участниками холдинга «трансфертных» цен могут иметь в целом для экономики отрицательное значение.

Таким образом, целью объединения группы предприятий сферы услуг является создание строго вертикально интегрированной, гибкой хозяйственной структуры, направленной на получение прибыли из имеющихся и приобретаемых фондов, при этом обеспечивая единые стандарты централизованного корпоративного управления, налоговой и финансовой политики, используя все возможности повышения устойчивости бизнеса, управления рисками, обеспечения безопасности основных имущественных активов предпринимательского объединения, что является коренной основой конкурентоспособности сферы услуг в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Арифудин С.Н. Холдинговые структуры в современной России. – М.: Экономика, 2002г.
2. Глухов А. Оценка конкурентоспособности товара и способы ее обеспечения// Маркетинг. 2007.
3. Дягилев А.В. Проблемы создания и деятельности холдинговой компании в России//Юридический мир. 2000. № 1.
4. Забудько Н.П. Холдинг как способ минимизации налогов. – М.: ИНФРА, 2005.
5. Мишин В.М. Менеджмент качества и конкурентоспособности продукции: Учеб.пособие. – М.: ГАУ, 2008.
6. Управление холдинговыми компаниями в транзитивной экономике. – М., МГАПИ, 1999г.
7. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000.

**КОВАЛЬ Е.В.**

ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирантка, e-mail: apk@sochi.ru

## ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Указывается значимость санаторно-курортного комплекса для повышения качества жизни населения, специфика его управления, выявлены проблемы эффективного развития отрасли и способы их решения.

**Ключевые слова:** санаторно-курортный комплекс; курортное дело; санаторно-оздоровительные услуги; государственное управление санаторно-курортным комплексом

Коды классификатора JEL: L83

Здоровье населения является ведущим системообразующим фактором национальной безопасности. Понимая это, большинство цивилизованных стран все большую поддержку оказывают тем направлениям здравоохранения, которые способствуют сохранению здоровья и определяют государственные гарантии в охране здоровья граждан.

Отсюда вытекает, что за общественное здоровье должно отвечать не одно только здравоохранение, а множество элементов социально-экономической структуры.

В этом отношении большие надежды возлагаются на систему санаторно-курортного обслуживания, призванного к оздоровлению всех категорий граждан, в том числе и социально слабо защищенных групп (детей, подростков, инвалидов, пенсионеров и т.д.). Научно-обоснованный подход к оздоровлению граждан по принципу «поликлиника - стационар - профильный курорт» уже многие годы зарекомендовал себя как наиболее оптимальный и результативный. В связи с этим отечественная санаторно-курортная отрасль является востребованной, экономически выгодной и социально значимой в современных условиях [6].

Однако системное преобразование российской экономики в 90-е годы потребовало качественных изменений в санаторно-курортном комплексе. Такие изменения выразились, прежде всего, в увеличении объемов оказания платных медицинских услуг, которое означало глубинный переворот в экономических основах федерального и регионального построения национальной системы санаторно-курортного комплекса [4]. Более того, переход к предоставлению чисто платных медицинских услуг предопределяет стратегические тенденции и перспективы развития отечественного санаторно-курортного комплекса на всех уровнях ее экономической организации, в том числе и на уровне ее регионального строения.

Растущая осведомленность о зависимости показателей здоровья населения от социальной нищеты, государственной политики в направлении улучшения здоровья нации вызывает необходимость нового подхода

к укреплению общественного здоровья. Обозначившаяся в последние годы проблема стратификации населения требует пересмотра функций и назначения санаторно-курортного дела в стране.

В России курортное дело должно выполнять две основные функции: оздоровление населения, безусловное обеспечение санаторно-курортным лечением граждан, пострадавших от стихийных бедствий, аварий, в военных конфликтах, а также категорий населения, нуждающихся в государственной поддержке. Во-вторых, оно должно удовлетворять спрос платежеспособной части населения страны и зарубежных граждан на комфортабельный отдых, курортное лечение в условиях, соответствующих их высоким потребностям [5]. Именно вторая часть санаторно-курортного комплекса подвержена действию рыночных механизмов, и служит основой для реализации задач по повышению конкурентоспособности санаторно-курортного комплекса страны.

Принципиальные структурно-функциональные преобразования в системе санаторно-курортного обслуживания породили основные направления того интенсивного и активного поиска оптимальной ее модели, которая была предпринята в здравоохранительной теории и практике последних лет.

В теоретическом отношении подобная модель должна адекватно отражать новые рыночные реалии, в которых стал функционировать российский санаторно-курортный комплекс.

Теоретическая модель рыночно-реформированного санаторно-курортного комплекса в современной России специфически должна реализовать демократические ценности, требующие соответствующих демократических принципов, форм и методов управления обновленной системой.

Сегодня пора уже ясно осознать, что с санаторно-курортной сферой произошло то, что произошло со всеми другими сферами общественной жизни в России по мере осуществления в них рыночных перемен – она стала наполняться экономическим содержанием, стала сферой реализации цивилизованных рыночных отношений. Более того, санаторно-курортная сфера сегодня стала, наконец, не только сферой реализации достижений медицинской науки и административных популяций о «здоровье нации», а – в не меньшей степени – стала зависеть от факторов экономического характера, стала одной из сфер экономики, стала зависеть от доходов самих людей, а не только от размеров государственного бюджета и выделенного в его рамках фонда на удовлетворение медицинских потребностей населения.

Таким образом, начала проявляться экономическая характеристика современного санаторно-курортного комплекса, которая потребовала его рассмотрения как специфического элемента рыночной системы общественного производства, образующего особый и самостоятельный сектор производства нематериальных благ.

Проблема экономических основ организации санаторно-курортного комплекса состоит в том, что сфера, характеризовавшаяся предельно жестко-административными методами функционирования и управления, разделилась на сферу социальных услуг и сферу с рыночной ориентацией и соответствующими методами управления. В переходный период такое альтернативное преобразование привело к возникновению так называемого «синдрома управленческого паралича», когда привычные волевые инструменты управления санаторно-курортной сферой уже не действовали, а новые рыночные, благодаря которым и возникает либерально-организованная система, еще не были созданы. В итоге, санаторно-курортная сфера в переходный период стала ареной ожесточенной борьбы административных и рыночных методов управления, причем эта борьба привела к сочетанию этих методов в управлении санаторно-курортным комплексом [2].

В современный период, сфера формирования и управления санаторно-курортным комплексом характеризуется становлением новой, последовательно-рыночной, организованной на рыночных началах системы экономических взаимоотношений между производителями-продавцами санаторно-оздоровительных услуг (санаторно-курортными организациями) и потребителями-покупателями (рекреантами, клиентами), появлением таких категорий как спрос на санаторно-оздоровительные услуги, предложение санаторно-оздоровительных услуг, равновесная цена, эластичность спроса и предложения, сегментирование рынка санаторно-оздоровительных услуг и уровень конкуренции на его различных сегментах [1].

Центральное место в этой системе занимает предоставляемый продукт, который с экономической точки зрения обладает всеми признаками товара и выступает в форме санаторно-оздоровительной услуги.

При этом санаторно-оздоровительная услуга представляется с двух сторон. Во-первых, санаторно-оздоровительная услуга – это совокупность необходимых, достаточных, добросовестных, целесообразных профессиональных действий санаторно-курортной организации (производителя услуг), направленных на удовлетворение потребностей рекреанта. Во-вторых, санаторно-оздоровительная услуга – мероприятие или комплекс мероприятий, направленных на профилактику и предупреждение заболеваний и восстановление утраченного здоровья, имеющих самостоятельное, законченное значение и определенную стоимость.

В отличие от медицинских услуг непосредственно в социальном здравоохранении, услуги в санаторно-курортном комплексе предоставляются не каждому человеку, а человеку оплатившему санаторно-курортное лечение или прибывшему на лечение за счет государственных социальных средств, т.е. они не предоставляются человеку как медицинские услуги в здравоохранении во что бы то ни стало, независимо от того, богат он или беден, способен он его оплатить или нет.

Однако все санаторно-оздоровительные услуги выступают как специфический товар, который обладает следующими отличительными свойствами [3]:

- неосвязаемость (рекреант, прибывший на лечение в санаторно-курортную организацию, заранее не знает результатов лечения или оздоровления).
- неотделимость от источника услуги (рекреант, купивший путевку, не может получить услугу в каком-либо другом месте, кроме места нахождения санаторно-курортной организации или рекреационных ресурсов);
- непостоянство качества (одну и ту же услугу разные санаторно-курортные организации оказывают по-разному, и даже в одной и той же санаторно-курортной организации услуга может оказываться по-разному в зависимости от лечащего врача).



Санаторно-оздоровительная услуга, как и любой товар, обладает стоимостью, денежным выражением, которой является цена. При формировании цен на услуги в санаторно-курортном комплексе, важное значение имеет состав оказываемой услуги. Поэтому рациональным будет разделение санаторно-оздоровительных услуг на простые и комплексные.

При этом, под простой санаторно-оздоровительной услугой нами понимается элементарная, неделимая услуга. Например, простыми услугами могут считаться оформление курсовки в санаторно-курортном комплексе, проведение конкретного вида обследования рекреанта, прием отдельных процедур (физиотерапия, грязелечение, лечебные минеральные воды) и другие. Если некоторые простые услуги, оказываемые отдельными подразделениями санаторно-курортной организации (например, приемного отделения, лабораториями и другими), не будут отдельно рассчитываться, то стоимость содержания этих подразделений (заработная плата их работников, потребляемые ими материальные ресурсы и другие издержки) должна быть учтена в накладных расходах организации. При расчете себестоимости простой услуги необходимо использовать сложившийся в данной санаторно-курортной организации ее технологический стандарт (время, затраченное на данную услугу, качественный состав медицинских работников, производящих данную услугу, виды и количество потребляемых медикаментов, ресурсов и т.п.).

Комплексная санаторно-оздоровительная услуга может быть представлена как совокупность простых услуг, отражающих сложившийся в конкретной санаторно-курортной организации технологический процесс оказания услуг по данной технологии. Под комплексной услугой понимается законченный случай профилактики и предупреждения заболевания конкретного рекреанта. Перечень комплексных санаторно-оздоровительных услуг может быть определен либо самой санаторно-курортной организацией, либо используется перечень, утвержденный администрацией курортных регионов.

Оптимальное построение и функционирование системы предоставления санаторно-оздоровительных услуг, эффективное управление санаторно-курортными организациями в рыночных условиях макро- и микроэкономики требуют профессионального менеджмента данного рынка, для поддержки развития качества услуг в санаторно-курортном комплексе.

Совершенствование санаторно-курортного комплекса в области управления качеством услуг должна позволить проводить их оценку на основе ее промежуточных и конечных результатов, и оплачивать услуги за их качество в соответствии с этой оценкой. Если результат станет главным критерием оценки качества, то для всей системы и для каждой санаторно-курортной организации главной целью деятельности становится не объем услуг, не строгое соблюдение стандартов процесса, а положительные изменения состояния здоровья рекреанта.

Для всех составляющих устанавливаются стандарты, так как оценку и контроль возможно проводить только путем сравнения со стандартом. К настоящему моменту мы имеем необходимую законодательную базу, структуру, людские и материальные ресурсы, чтобы внедрить на федеральном уровне необходимые стандарты на санаторно-оздоровительную деятельность с учетом международных требований.

В этой связи государственные органы управления санаторно-курортным комплексом совместно с институтами и санаторно-курортными организациями должны начать внедрение стандартов на санаторно-оздоровительные услуги на основе общепринятого в мире метода "доказательства практикой результативности и эффективности предлагаемых наукой технологий" – "дословно", "санаторно-курортного комплекса, основанного на доказательствах". Эти структуры должны иметь практические данные, российскую и зарубежную информацию о новейших технологиях и об их эффективности в условиях нашей страны. Разработанный таким образом стандарт будет реально достижимым для России.

Как обязательная часть этого стандарта должно быть четкое определение типа и вида санаторно-курортной организации различной ведомственной принадлежности, а значит, имеющих соответствующее оснащение и кадры.

Также частью стандарта технологии должны быть стандарты на результаты, промежуточные и конечные. Федеральные стандарты технологии санаторно-оздоровительных услуг должны иметь одну и ту же структуру.

Стандарты технологии должны включать обеспечение адекватности, преемственности, приближенности, своевременности, этапности и эффективности, а стандарты результатов - показатели результатов медицинских услуг всей совокупности обслуживаемого населения, утвержденные Минздравсоцразвитием [8].

При этом Минздравсоцразвития должен определять политику и стратегию развития санаторно-курортной отрасли. На наш взгляд, это должно сводиться к следующим проблемам:

1. В законодательном порядке установить национальные приоритеты. Поскольку это задача Госдумы, то при ней необходимо создать специальные группы экспертов, которые бы этим занимались.
2. Объединение усилий различных министерств и ведомств для решения проблем в области профилактики заболеваний населения. Силами одного Минздрава эти проблемы не решить. Нужна разработка федеральных программ по поддержке курортов и санаторно-курортных организаций. Существующие до сегодняшнего дня программы практически не выполнялись.
3. Разработка адаптивной концепции реформирования санаторно-курортного комплекса, основанного на приоритетных проблемах. Курортные территории должны четко знать, что нужно развивать в первую очередь, что во вторую очередь, на каких направлениях нужно сконцентрировать те минимальные ресурсы, которые есть в территориях.
4. Четкая координация при работе по федеральным и отраслевым программам. При этом необходимо объединить усилия территорий и регионов и федерации в целом.
5. Разработка взаимосвязанных правовых актов с выделением первоочередных из них.
6. Проведение единой информационной политики. Существующая система статистики сегодня не соответствует международным стандартам. Необходимо лучше, полнее, правильнее использовать доступную информацию.

7. Координация усилий в области реализации принятых законов. Не получили, к сожалению, своего развития ряд федеральных программ "Развитие курортов федерального значения" и др.

Далее хотелось бы обратить внимание на децентрализацию санаторно-курортного комплекса Российской Федерации. После принятия закона "Об основах местного самоуправления" в российском санаторно-курортном комплексе произошел слишком резкий поворот от чрезмерно централизованной к фрагментарной системе. Не удалось, к сожалению, обеспечить своевременное разграничение полномочий.

Потеряны действительно необходимые рычаги управления качеством услуг санаторно-курортных организаций. Ослабла координирующая и регулирующая роль федеральных органов управления, что, в конечном итоге, привело к сильной дифференциации в условиях оказания санаторно-оздоровительных услуг в курортных регионах. Каждое муниципальное образование стало строить свою замкнутую систему санаторно-курортного обслуживания [6].

К какой-то мере эта фрагментация системы в последнее время компенсировалась за счет передачи санаторно-курортного комплекса в ведение Минздравсоцразвития. Тем не менее проблемы еще остались.

Отметив все негативные моменты, определим несколько предложений по преодолению этого положения. В частности, необходимо установить четкое разделение функций федеральных органов и органов управления субъектов Федерации, то есть должен утвердиться принцип "нового федерализма".

Механизм разработки и утверждения программ профилактики здоровья должен быть внесен в "Основы законодательства РФ об охране здоровья".

Далее, необходимо повысить роль федеральных органов в обеспечении гарантий равенства в доступности санаторно-оздоровительных услуг, который был потерян с сокращением финансирования Фондом социального страхования в 2001 году. Для этого требуется, с одной стороны, реальная оценка финансовых возможностей каждого субъекта Федерации, а с другой - федеральная поддержка.

Для повышения комплексности системы оказания санаторно-оздоровительных услуг следует также расширить права и поднять ответственность органов управления курортным делом и туризмом субъектов Федерации. Речь идет не о воссоздании прежней административно-командной системы, а о выполнении жизненно важных для всей системы профилактики здоровья функций, к числу которых относятся:

- формирование и обеспечение государственных обязательств в отношении предоставления некоторым категориям населения санаторно-оздоровительных услуг без ущемления прав самих организаций;
- мониторинг и оценка деятельности санаторно-курортных организаций;
- необходимо восстановить систему контроля за результатами деятельности по управленческой вертикали. Это означает, что органы управления санаторно-курортным комплексом регулярно анализируют и оценивают результаты деятельности санаторно-курортной организации, корректируя на этой основе планы развития отрасли.

Резюмируя вышеизложенное необходимо отметить, что предложенные направления совершенствования санаторно-курортного комплекса, прежде всего, в области повышения качества предоставляемых санаторно-оздоровительных услуг, имеют два основных вектора. Во-первых, огромная роль государства в развитии курортного дела, т.к. это сектор социальных услуг, и, во-вторых, использование экономических механизмов регулирования рынка санаторно-оздоровительных услуг.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Барыбкина М.Н. «Совершенствование санаторно-курортного продукта и повышение эффективности его продаж» // Курортные ведомости 2002 № 6 (15). С 3.
2. Ветитнев А.М., Боков М.А., Угрюмов Е.С. Конкурентная способность санаторно-курортных организаций. Сочи: СГУТиКД, 1998.
3. Кабушкин Н.И., Бондаренко Г.А. Менеджмент гостиниц и ресторанов: Учеб.пособие.-Мн.:ООО «Новое знание», 2000.
4. Кравченко Е.Г. Конкурентоспособность санаторно-курортных организаций. – Сочи: ФГОУ ДПО Академия повышения квалификации, 2006.
5. Криворучко В.И., Бондаренко В.Н., Криворучко Л.В., Белоножкин Ю.Н. Рыночный механизм управления санаторно-курортной сферой.-М.: Финансы и статистика, 2003.
6. Криворучко Л.В. Маркетинг и логистика в системе государственного управления санаторно-курортной сферой.-Сочи, 2000.
7. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края. Стат. сборник., Краснодарский краевой комитет государственной статистики, Госкомстат России, Краснодар 2003.
8. Сертификация санаторно-оздоровительных услуг: Часть II Санаторно-оздоровительные услуги (стандарты СТП 33.1: 13-2006). Научно-методическое пособие // Всероссийский НИИ классификации, терминологии и информации по стандартизации и качеству (г. Москва); ГИП руководящих работников и специалистов курортного дела (г. Сочи): Переработанное и дополненное. М., 2006.
9. Федеральный закон «О природных лечебных ресурсах, лечебно-оздоровительных местностях и курортах» от 23.02.1995 №26-ФЗ (ред. от 09.05.2005г.).

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ  
ЛИЗИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях мирового финансового кризиса лизинговые компании и банки испытывают проблемы в привлечении долгосрочных заемных средств в виде традиционных кредитов и займов финансовых институтов. В статье рассматриваются альтернативные источники финансирования лизинговой деятельности: синдицированное кредитование, секьюритизация лизинговых платежей, выпуск облигаций, первичное размещение акций. Проанализирован опыт привлечения финансирования, практика риск-менеджмента в лизинговых компаниях, сформулированы предложения российским лизинговым компаниям и банкам по оптимизации структуры управления рисками.

**Ключевые слова:** лизинг; лизинговые платежи; финансовый кризис; инвестиции; банковское кредитование; синдицированное кредитование; секьюритизация; облигации; IPO; управление рисками

**Коды классификатора JEL:** P45

Специфика работы лизинговых компаний такова, что им постоянно требуется все больше и больше инвестиций для реализации новых проектов.

Лизинговый бизнес динамично развивается, и использовать для поддержания конкурентоспособности только внутренние источники невозможно. В структуре финансирования лизинговой деятельности доля собственных средств лизинговых компаний не превышает 10%. Однако данный показатель сильно разнится в зависимости от собственников компании. Лизинговым компаниям, за которыми не стоят крупные банки и которые не имеют поддержки со стороны материнской структуры, гораздо сложнее получить ссуду.

Примечательна эволюция принадлежности лизинговых компаний в Европе. В 2000 году большая доля рынка принадлежала независимым компаниям. Начиная с 2002 года наблюдается смещение: остается все меньше независимых лизинговых компаний и все больше компаний, связанных с банками – 49% в 2006 году (рисунок 1).

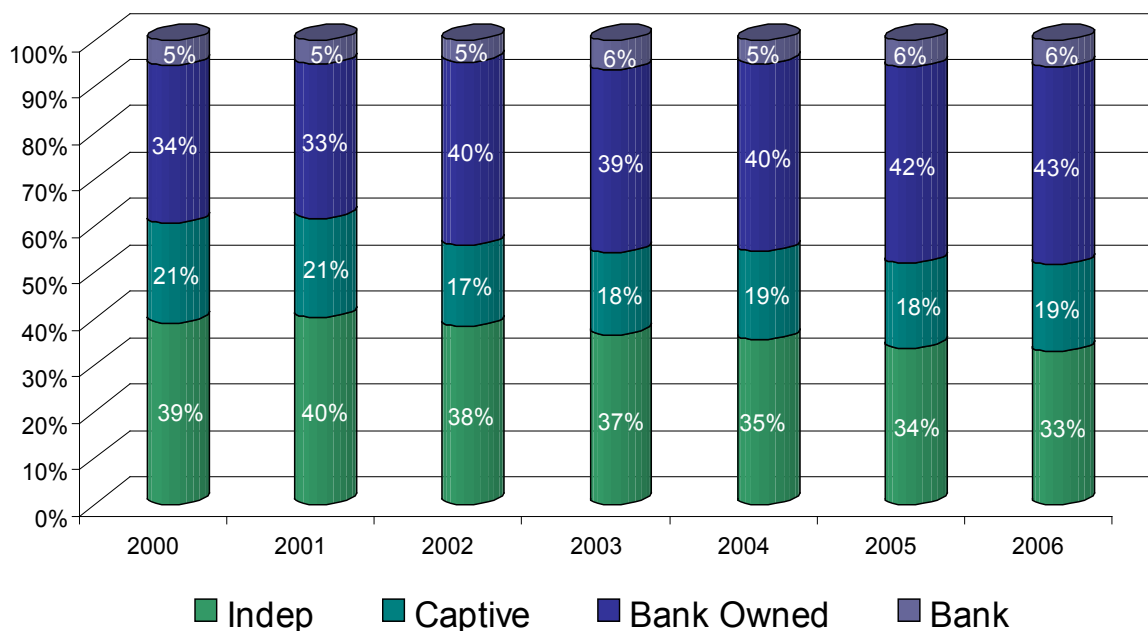


**Рис.1.** Принадлежность европейских лизинговых компаний

На рис. 2 показано, кому принадлежал рынок лизинга в России в 2007г. И, если 64% компаний принадлежало отечественным частным собственникам, не входящим в финансовые группы, то по объемам сделок ситуация совершенно иная. Первое место – это отечественные финансово-промышленные группы и банковские группы. Второе место – государство. И только третье – отечественные частные собственники.

Намечался следующий тренд: доля отечественных частных собственников снижается, доля иностранных финансовых групп и фондов, и доля государства увеличивается.

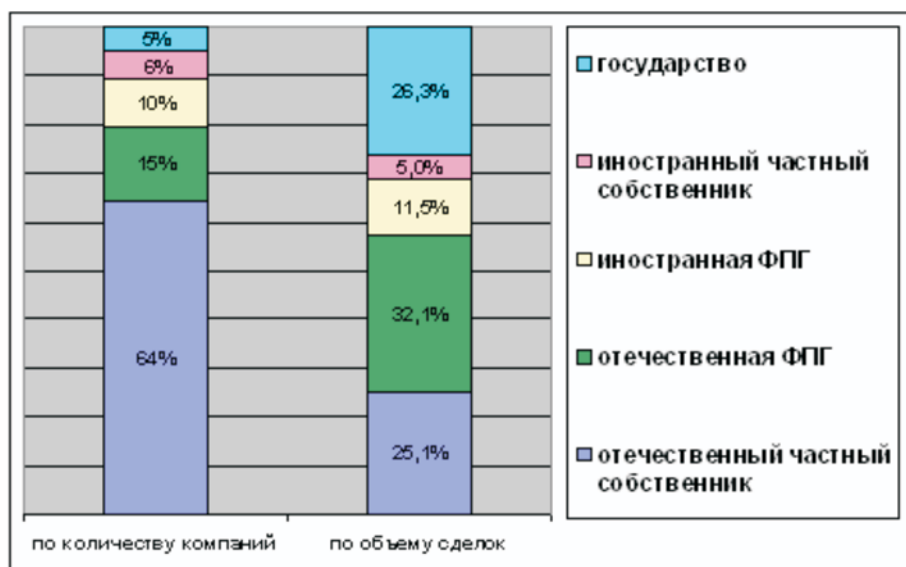


Рис. 2. Учредители лизинговых компаний

Из вышесказанного вполне логично было бы предположить, что в ближайшие годы тенденция роста доли зарубежного финансирования будет усиливаться.

Среди источников финансирования лизинговой деятельности в 2007 году, как и в предыдущие годы, наибольшую долю занимали долгосрочные кредиты банков (рисунок 3).

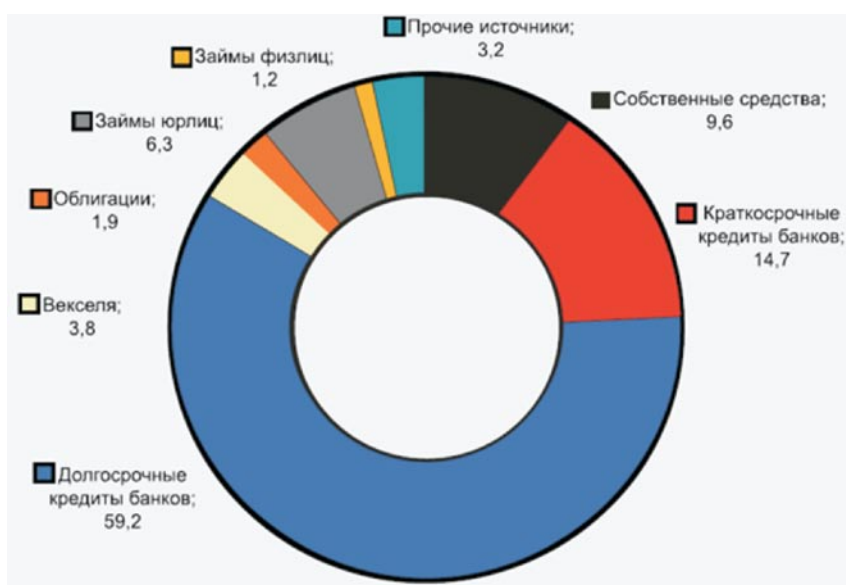


Рис. 3. Структура финансирования лизинговых сделок в 2007 г.

Совокупная доля банковских кредитов составляет около 74% источников средств лизинговых компаний. Однако в условиях финансового кризиса, этот источник уже не может в полной мере удовлетворить спрос каждой лизинговой компании.

Поэтому неизбежна активизация применения альтернативных источников финансирования лизинговой деятельности. Они давно известны и некоторые компании их использовали и в докризисный период. Но, если ранее они были дополнительным источником, своеобразным свидетельством прогрессивности компании, наличия зарубежных партнеров, умения работать на фондовом рынке, то сейчас это один из наиболее действенных механизмов выживания. Речь идет о синдицированном кредитовании, секьюритизации лизинговых платежей, выпуске облигаций, первичном размещении акций.

Довольно часто синдицированный кредит относят к одной из форм международного межбанковского кредитования, характерной особенностью которого является то, что кредит предоставляется одному заемщику группой банков-кредиторов – синдикатом (консорциумом или клубом), однако современная практика показывает, что синдицированный кредит – это явление, характерное не только для рынка международного кредита. В период нестабильности финансовых рынков синдицированный кредит является доступным инструментом привлечения средств в лизинговый бизнес, чем и пытаются воспользоваться наиболее активные лизингодатели. Одна из крупнейших в России лизинговая компания Europlan получила финансирование в форме синдицированного кредита общим объемом в 110 млн. долларов США. Компания привлекла в качестве

организатора пула кредиторов и андеррайтера одного из лидеров рынка, банк BNP Paribas. В синдикации приняли участие 13 крупнейших международных банков. Кредитные организации Citigroup, Raiffeisenbank group Credit Europe bank выступили в качестве соорганизаторов займа [9].

ООО “Лизинговая компания Уралсиб” привлекло синдицированный кредит на 200 млн. долларов США сроком на 5 лет, причем первый транш в размере \$75 млн. по ставке LIBOR+3%, второй транш в \$125 млн. – по LIBOR+2.75% [7].

Компания «Брансвик Рейл Лизинг», специализирующаяся на оперативном лизинге железнодорожного подвижного состава, увеличила в 2008г. синдицированный кредит на 50 млн. долларов. Основной кредит на сумму 385 млн. долларов, полученный компанией в сентябре 2007 года, был организован Soci t G n rale и BNP Paribas. В синдицировании также приняли участие коммерческие банки Hypo Public Finance Bank, Sumitomo Mitsui Banking Corporation, VTB Bank Europe plc, DekaBank Deutsche Girozentrale и другие [8].

Европейский банк реконструкции и развития предоставил “Райффайзен-Лизингу” синдицированный кредит на 60 млн. долларов США. Средства выделены на проведение лизинговых сделок с частными российскими компаниями и западными предприятиями в России.

К преимуществам синдицированного кредитования по сравнению с другими финансовыми инструментами можно отнести:

- стоимость финансирования. При организации синдицированного кредита у компании-заемщика отсутствует необходимость в уплате целого ряда косвенных платежей (налога на операцию с ценными бумагами, комиссии биржи и депозитария, а также расходов информационного характера). Помимо этого, “синдицирование” – способ организации крупных кредитов (10 и более миллионов долларов), благодаря чему заемщик получает весьма крупные суммы, в одиночку которые, банки – кредиторы, как правило, давать не рискуют.
- условия финансирования. Привлечение синдицированного кредита позволяет заемщику согласовать с кредиторами все параметры обслуживания кредита (поэтапный порядок использования/погашения; возможность досрочного погашения кредита; возможность добровольной пролонгации и др.) Такой порядок способствует более гибкому и эффективному использованию полученных средств в соответствии с потребностями компании.
- состав участников сделки. В отличие от выпуска корпоративных облигаций, при привлечении синдицированного кредита заемщик может заранее по согласованию с организатором определить перечень потенциальных инвесторов. Такое согласование может исключить из списка участников нежелательных для заемщика кредиторов и позволит компании привлекать кредит на более льготных условиях.
- получение среднесрочных ресурсов – как правило, сроком от 6 месяцев до 3 лет.
- сравнительно небольшой срок структурирования сделки и объем обрабатываемой документации, по сравнению с привлечением в форме CLN, Eurobonds или секьюритизации активов – 1,5-2 месяца для участников рынка, и около 3 месяцев для новых участников.
- менее строгие формальные требования (к отчетности), меньшие издержки на юристов и аудиторов.

Однако несмотря на многочисленные преимущества лишь немногие банки готовы работать с данным видом кредитования. Основные причины:

- отсутствие специалистов по данному направлению в РФ;
- отсутствие прозрачности сделки;
- сделки подчиняются, как правило, английскому праву, что не упрощает их оборачиваемость;
- низкая защищенность инвесторов;
- непроработанность методик оценки рисков;
- низкий спрос со стороны российских банков, общая неготовность игроков.

Альтернативным способом фондирования лизинговой компании является секьюритизация потока лизинговых платежей. Это сделка, в процессе которой лизинговая структура передает специальному эмитенту (секьюритизационной компании (SPV), обладающей более высоким уровнем кредитоспособности, чем лизингодатель) активы, под которые тот выпускает ценные бумаги, обращающиеся на рынке. При этом лизинговая компания продолжает обслуживать лизингополучателя и получать свои комиссионные, высвобождая при этом финансовые ресурсы для работы по новым проектам. До настоящего времени на российском лизинговом рынке было проведено всего две сделки по секьюритизации. В результате неблагоприятной конъюнктуры на финансовых рынках, данные сделки откладываются из-за резкого снижения спроса на ценные бумаги со стороны инвесторов. Кроме того, возможность осуществить секьюритизацию имеют в основном крупные лизингодатели, демонстрирующие стабильный рост объемов операций на протяжении ряда лет. Такие компании имеют портфель лизинговых контрактов с базовым активом в виде оборудования или другого имущества, имеющего устойчивый спрос на вторичном рынке. В будущем, с ростом финансового потенциала отечественных лизинговых компаний и улучшением ситуации на финансовых рынках, следует ожидать увеличения количества сделок секьюритизации лизинговых портфелей.

Примечателен опыт лизинговой компании “Бизнес Альянс”, которая в непростых финансовых условиях не только реализовала такого рода сделку, но и проявила при этом новаторский подход.

В конце 2007 года через выпуск дебютных рублевых еврооблигаций лизинговой компанией “Бизнес Альянс” было привлечено финансирование для

лизинговой сделки с МОЭСК объемом 8,3 млрд. рублей на срок 5 лет по ставке 8,875%. В сделке приняли участие крупнейшие инвестиционные фонды (34%) и управляющие активами (9%), международные инвестиционные банки (20%), российские банки и инвестиционные компании (34%), а также банки, занимающиеся вкладами состоятельных клиентов (3%).

В результате данной операции впервые в российской практике была проведена секьюритизация лизинговых платежей в еврооблигации без продажи лизинговых контрактов с реально работающей лизинговой компании на специально созданную компанию, обслуживающую размещение. Данная операция стала первой среди инфраструктурных энергетических проектов, реализованной на пятилетний срок в рублях [3; с.110].

Жюри, состоящее из представителей международных инвестиционных компаний, подобный подход оценила, как новаторский, и сделка была признана “сделкой года”.

Опыт упомянутой компании может пригодиться не только игрокам лизингового рынка, но и инвесторам при реализации проектов, требующих значительных вложений в других отраслях российской экономики.

В последние годы некоторые лизинговые компании начали использовать для финансирования своей деятельности выпуск облигаций. Еще недавно это направление представлялось очень перспективным, и немало компаний планировало использовать данный инструмент для привлечения финансирования. При достаточно больших объемах эмиссии (примерно от 20 млн. долларов США) со всеми накладными расходами эффективная ставка оказывалась существенно ниже по сравнению с банковским кредитом и средства привлекались на более долгий срок [5; с.81].

Такой вид финансирования не влечет за собой зависимость бизнеса от кредитора и способствует повышению ликвидности проводимых операций. Здесь очень важно понимать специфику деятельности лизинговых компаний. Прежде всего, это долгосрочность их бизнес-цикла: в отличие от банков, страховых компаний и других финансовых институтов, у которых, как правило, оно соответствует одному году, у лизинговых компаний бизнес-цикл составляет 3-5 и более лет. Поэтому в оценке кредитоспособности на первый план выходят показатели, характеризующие среднесрочную финансовую устойчивость – положение компании на рынке и диверсификация бизнеса, сбалансированность денежных потоков, качественный риск-менеджмент. В то же время показатели классического финансового анализа (достаточность капитала, ликвидность, рентабельность) не так информативны.

Выход на внешний рынок заимствований делает компанию более прозрачной и интересной для инвесторов, а для крупных клиентов еще и более безопасной. Даже прежние кредиторы могут пойти на снижение процентных ставок и увеличение сроков кредитования для компании, выпустившей облигационный займ. Таким образом, увеличивается прозрачность лизингодателя и растет интерес контрагентов [1; с.100].

Однако мировой кризис ликвидности, вызванный во многом повсеместной продажей или залогом переоцененных ипотечных, кредитных и прочих (в том числе лизинговых) портфелей, для многих отодвинул планы такого вида размещений. За 2007 г. было размещено всего четыре облигационных займа. Лизинговая компания «ВТБ-Лизинг» осуществило размещение на сумму 8 млрд. рублей под ставку купона 8,2%; Югорская лизинговая компания – 1 млрд. рублей под 14,0%; ЛК «Элемент Лизинг» – 600 млн. рублей под 12,5%; и «Глобус-Лизинг» – 500 млн. рублей под 12,2% [10].

В качестве положительного момента от подобных финансовых операций можно отметить то, что привлечение средств осуществляется в течение нескольких месяцев и полученные в результате размещения средства могут использоваться в течение нескольких следующих периодов.

К этой категории условно можно отнести и размещение векселей. Вексельные продукты чаще всего имеют короткий срок размещения (максимально 90–180 дней), поэтому, не имея фактического обеспечения, этот способ находится в зависимости от балансовой силы каждой конкретной лизинговой компании.

Используя ценные бумаги для финансирования своей деятельности, российские лизинговые компании еще не имели опыта проведения IPO – публичной продажи акций частной компании, в том числе в форме продажи депозитарных расписок на акции. Основной целью проведения IPO является получение так называемой «учредительской прибыли» – прибыли, получаемой учредителями акционерных обществ в виде разницы между суммой от продажи выпущенных акций и капиталом, действительно вложенным ими в акционерное предприятие. Возможность получения учредительской прибыли связана с тем, что цена акций представляет собой капитализированный (по ставке процента) дивиденд, в то время как реально вложенный капитал приносит прибыль по более высокой, чем ставка процента, средней норме прибыли.

Однако появление публичных компаний в определенной отрасли в дальнейшем может привести к тому, что капитал в этой отрасли приносит не среднюю прибыль, а только процент. Данный процесс вынуждает частные компании либо также становиться публичными, либо применять свой капитал в другой отрасли.

Кроме того, проведение IPO целесообразно для повышения ликвидности компании. Т.е. акционеры после проведения IPO могут продать все свои акции по рыночной цене, причём очень быстро. Также к целям вывода компании на IPO относится возможность защиты от поглощения недружественными компаниями.

После проведения IPO компания становится публичной, отчётность – ясной и прозрачной, что является приоритетом большинства компаний.

Как правило, первичное размещение акций проводится с привлечением:

- инвестиционных банков или инвестиционных компаний в качестве андеррайтеров, т.е. организаторов размещения ценных бумаг от имени эмитента или от своего имени, но за счет и по поручению эмитента;
- юридических компаний в качестве консультантов организаторов и/или эмитентов;
- аудиторских компаний;
- коммуникационных агентств в качестве PR/IR консультантов размещения.

Первичному публичному предложению (ППП, IPO) обычно предшествует серия встреч представителей компании с потенциальными инвесторами, на которых осуществляется презентация компании, основных показателей её деятельности и характеристик размещения акций. Ещё один элемент, предшествующий ППП – публичное объявление о размещении.

В российской практике под названием ППП иногда подразумеваются и вторичные размещения на рынке пакетов акций (например, публичная продажа пакетов акций действующих акционеров широкому или ограниченному кругу инвесторов) [2; с.86].

Первой российской компанией, разместившей в 1997 году свои акции на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE), стало ОАО «ВымпелКом», торговая марка Билайн.

В 2004–2007 годах в России наблюдался взрывной рост количества ППП. За это время свои акции на российских и западных рынках разместили такие компании, как «Калина», «Иркут», «Седьмой континент», «Лебедянский», «ВТБ» и т.д. В 2006 году состоялось проведение рекордного ППП государственной нефтяной компании «Роснефть» (10,4 млрд. долларов США). Поисковик «Яндекс» собирается провести IPO на американской бирже NASDAQ осенью 2008 года.

В сентябре 2007г. лизинговая компания «Уралсиб» заявила о своих планах в 2008 году провести IPO или продать пакет акций стратегическому инвестору. Это могло стать первым публичным предложением акций российской лизинговой компании.

На сегодняшний день ни одна российская лизинговая компания не вышла на публичное предложение своих акций и даже не заявляла о таких намерениях. Облигации лизинговых компаний торгуются с достаточно высокой доходностью, что показывает осторожность инвесторов к непрозрачному бизнесу таких компаний.

Аналитики финансовых корпораций считают, что выход лизинговых компаний на IPO преждевременен по объективным причинам. Рынок еще не готов к IPO российских лизинговых компаний, так как существуют стадии развития финансовых секторов: сначала банки достигают уровня зрелости, достаточного для выхода на IPO, затем – страховые компании и только потом – лизинговые компании. Поскольку российские страховые компании не проводят IPO, говорить об IPO лизинговых компаний пока рано [6].

Кроме того, практически все российские лизинговые компании на сегодняшний день являются ООО, а для выхода на IPO необходимо преобразоваться в открытое акционерное общество.

О готовности компании к IPO можно судить только при определенном уровне понимания. Если и собственники, и менеджмент ориентированы на такой критерий, как «стоимость компании», а не на доходы от текущей деятельности, то они непременно, рано или поздно, придут к мысли о необходимости подготовки и проведения IPO.

В любом случае ситуация в финансовой сфере такова, что привлечение средств для финансирования лизинговой деятельности, как путем традиционного банковского кредитования, так и с помощью альтернативных ему инструментов, неизбежно приведет к более тесному взаимодействию лизинговых компаний с кредитующим банком и совместной работе по организации финансирования.

В настоящее время на пути сотрудничества лизинговых компаний и кредитных организаций встают определенные трудности:

- короткие сроки кредитования;
- ограничения по лимиту кредитования на одного заемщика;
- требование о переводе оборотов в финансирующий банк;
- требование о местонахождении предмета лизинга в одном с банком регионе;
- предоставление дополнительного к предмету лизинга обеспечения, в том числе поручительства лизингополучателя;
- необходимость анализа банком лизингополучателя;
- требования к синхронизации графика лизинговых платежей и графика погашения кредита;
- длительные сроки оформления ссуды при инвестиционном кредитовании, проектное финансирование и возмещение инвестиционных затрат;
- ограничения по краткосрочному кредитованию на пополнение оборотных средств [4; с.36].

Решение этих проблем позволит упростить процедуры кредитования лизинговых компаний, дать дальнейшее развитие скоринговым подходам. Банки станут активнее участвовать в организации облигационных выпусков лизинговых фирм.

Все большее количество лизингодателей будет обращаться к помощи банков для размещения своих векселей и облигаций, а интерес лизинговых компаний к новому и перспективному для них направлению значительно возрастет.

Руководство страны нацеливает нас на инновационное развитие. Финансовые инновации, включая синдикацию, секьюритизацию, размещение IPO, позволят лизинговым и кредитным организациям не только безболезненно преодолеть кризисные явления, но и расширить бизнес, начать предоставление новых финансовых услуг. То, что сегодня кажется доступным немногим, завтра должно стать рутинной процедурой. Иначе отечественный финансовый сектор рискует проиграть в жесткой конкурентной борьбе.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вахрамеева А.И. Источники финансирования лизинговых сделок// Экспертиза рынка лизинга. Энциклопедия рейтингового агентства «Эксперт РА». №2, 2008.
2. Гулькин П. Подготовка выхода на публичный рынок: основные игроки//Альпина Бизнес Букс. 2007 г.
3. Киркоров А. Опыт секьюритизации лизинговых платежей: прецедент, каких не было// Экспертиза рынка лизинга. Энциклопедия рейтингового агентства «Эксперт РА». №2, 2008.
4. Логвинова Н. Банк и лизинговая компания — брак по расчету // Банковское обозрение. №3, 2007.
5. Рогачёв И. Финансирование лизинговой деятельности//Технологии лизинга и инвестиций. № 2 (19), 2008.
6. Смородская П. Лизинг идет на биржи//РБК daily. 12.09.2007.
7. <http://www.advis.ru>
8. <http://www.all-leasing.Ru>
9. <http://www.bnpparibas.com>
10. <http://www.cbonds.ru>

Северо-Осетинский государственный университет, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры маркетинга, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46; Северо-Кавказский горно-металлургический институт, доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, 362021, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

## СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Условия формирования социальной системной ответственности, существующие в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов развития ответственности.

*Ключевые слова:* ответственность; развитие; система

*Коды классификатора JEL:* T10

Социальная ответственность субъектов экономических отношений утвердилась в качестве одной из наиболее острых проблем общественного развития, что было обусловлено частыми, глубокими и масштабными трансформациями, происходившими на протяжении всего XX века. Революционные потрясения, мировые войны, гигантские общественные эксперименты обусловили поиск способов и инструментов обеспечения адекватной ответственности субъектов, в распоряжении которых находятся огромные объемы природных ресурсов, человеческого труда и овеществленных сил знания. При этом необходимо учитывать следующую зависимость – чем больше масштабы, скорость и глубина происходящих преобразований, тем выше мера ответственности субъектов, инициировавших и практически осуществлявших данные преобразования, перед теми формами общности людей, которым адресованы их результаты.

Безответственность воспроизводится в расширенном масштабе, поскольку, оставшись безнаказанным, тот или иной субъект закрепляет удачный для него способ управления или ведения дел в своем поведении, превращая отсутствие ответственности в норму. Между тем глобальная интеграция существенно повышает общественную цену ошибочных или недобросовестных действий, проектов, идей, что обуславливает соответствующее возрастание меры социальной ответственности.

Субъекты экономических отношений, взаимодействующие в расширяющемся хозяйственном пространстве и имеющие дело с высокими технологиями, человеческим капиталом и мощными вертикалями власти и управления, призваны обладать адекватной мерой ответственности перед современным обществом за все результаты своих действий.

Специфика современного этапа развития России заключается в наложении процессов рыночной трансформации, интеграции национальной экономики в состав глобального мирового хозяйства, а также процесса глобального финансового кризиса. Данное обстоятельство существенным образом актуализирует потребность в разработке и реализации адекватных форм социально ответственного взаимодействия субъектов различных экономических отношений. В условиях нарастающего влияния глобального финансового кризиса дефицит ответственности порождает недоверие, бегство капиталов, рецессию, потерю рабочих мест и другие негативные последствия.

Вместе с тем многие существенные аспекты проблемы социальной ответственности субъектов экономических отношений остаются недостаточно разработанными. Выделим в данном отношении, прежде всего, трактовку содержания и форм проявления социальной ответственности.

Необходимо разграничивать широкую и узкую трактовки самого понятия социальной ответственности. В широком, философском смысле слова социальная ответственность определяется как субординация частных целей общественными целями, частной деятельности – общественной деятельностью, и, соответственно, частных результатов – общественными результатами. Л. Шестов следующим образом характеризует поведение субъектов, наделенных властью и пытающихся осмыслить свою ответственность: «Большинство, если не все исторические деятели были безответственны, ибо всякий, кто берет на себя ответственность, – если он человек, а не Бог – парализует этим в себе нерв деятельности и осуждает себя на праздность и размышления» [6, с. 130].

Однако большинство субъектов общественно-хозяйственной жизни не склонны предаваться праздности и бесплодным размышлениям, а настроены вполне прагматично. Именно такой подход лежит в основе узкой, сугубо экономической трактовки социальной ответственности.

Смысловым ядром узкой трактовки социальной ответственности служит положение о формировании особых обязательств субъектов экономических отношений перед институционально-хозяйственной системой, в которой они существуют, мыслят и действуют. Сам факт формирования обязательств субъекта перед системой отношений раскрывает природу интересующей нас категории – социальная ответственность представляет собой системную характеристику деятельности каждого отдельно взятого субъекта экономических отношений, отражающую меру участия данного субъекта в реализации общественных целей, какими бы далекими эти цели ему не представлялись. Раскроем некоторые существенные аспекты указанной системной характеристики. Прежде всего, отметим, что социальная ответственность предполагает наличие некоторого вполне определенного баланса обязательств и возможностей платить по ним. Отсюда вытекают три сущест-



венных для нашего исследования вывода:

- во-первых, нельзя призывать к ответственности того, кто по своему общественному положению не имеет достаточных для расчетов по своим общественным обязательствам ресурсов. Сколько ни требуй от порабощенного человека ответственного отношения к делу, он останется в границах своего отчуждения от ресурсов, факторов и результатов хозяйственного процесса, а, значит, и вне поля социальной ответственности;
- во-вторых, любые маргинальные субъекты не могут существовать в качестве участников хозяйственного процесса, обремененных социальной ответственностью. Известное положение о пролетариате как «могилишке капиталистического способа производства» означает вовсе не ставку на нищету пролетариата как на главное условие победы над капиталом. Напротив, вся сила пролетариата заключается в накопленных в нем материальных предпосылках более высокого, следующего за капиталистическим, ассоциированного способа производства [4, с. 130];
- в-третьих, принцип взаимосвязи и адекватности обязательств и возможностей их оплачивать нашел отражение в теории учета. В бухгалтерском балансе воплощено равновесие между потенциалом и обязательствами экономического субъекта, активным достоянием организации и пассивными источниками формирования имущества. Указанное обстоятельство отмечает М. Кутер: «Бухгалтерский баланс можно сравнить с моментальным снимком финансового состояния предприятия, на котором нашли отражение два равновеликих изображения: чем располагает предприятие (имущество, классифицированное по функциональному признаку); за счет каких источников появилось данное имущество (капитал собственника и привлеченный капитал)» [3, с. 257].

Покажем, каким образом социальная ответственность корреспондируется с важнейшими экономическими отношениями. Применительно к собственности правомерно утверждать, что она связана с определенным бременем социальных обязательств, причем характер такого бремени обусловлен природой отношения собственности.

Владея и распоряжаясь имущественным комплексом, собственник обременен адекватными обязательствами по использованию такого комплекса без ущерба для других субъектов системы экономических отношений, в какой бы точке хозяйственного пространства бы эти участники не располагались. Если вернуться к бухгалтерскому балансу, то учетная операция, осуществленная в любой точке начатого собственником хозяйственного процесса, отразит равновесие между доходными возможностями принадлежащего ему имущественного комплекса и возникающими по отношению к иным лицам обязательствами.

Несколько иначе социальная ответственность корреспондируется с властью, обладание которой, с одной стороны, ставит субъекта власти выше всех, кто ему подчинен. На первый взгляд, здесь не возникает никаких обязательств. Но, с другой стороны, власть обусловлена доверием, связана с определенными имущественными ожиданиями тех, кто находится во власти. В современном обществе основанием экономической власти становится знание, поэтому субъект власти обременен знанием жизненных потребностей своих подчиненных, то есть, соответствующими обязательствами перед ними.

Если вернуться к бухгалтерскому балансу, то учетная операция, осуществленная в любой точке процесса осуществления экономической власти (например, власти государства, собирающего налоги) отражает равновесие между доходными возможностями господства над налогоплательщиками и соответствующими бюджетными обязательствами, складывающимися по отношению к данным субъектам. Собирая налоги, государство обременяет себя ответственностью за должное обеспечение общих потребностей людей, платящих налоги.

В обоих рассмотренных выше случаях способ формирования, способ реализации и, наконец, мера социальных обязательств экономических субъектов складываются по-разному – в полном соответствии с природой и характером системы экономических отношений, в пространстве которой действуют данные субъекты. Необходимо принимать во внимание и фактор времени, учитывать принадлежность экономических субъектов к определенной эпохе. Ответственность собственника капитала, вложившего его в «высокие технологии», несопоставима с ответственностью владельца мануфактуры. Аналогично общественная ответственность современного государства, организованного по принципам представительной демократии, несопоставима с социальной ответственностью тоталитарного государства, хотя декларируемая забота последнего о своих подданных зачастую возвышает его в глазах самих подданных.

Необходимо учитывать также фазу эволюционного процесса, в которой находится система экономических отношений. В транзитивном состоянии, в котором находится хозяйственная система России, социальная ответственность экономических субъектов неустойчива и зачастую выражена неадекватным образом. И общество, и действующие в нем переходные фигуры не нашли еще ни способы, ни меру социальной ответственности. Характерным примером здесь может служить существовавший долгое время в экономике России разрыв между минимальным размером оплаты труда и величиной прожиточного минимума. Ни государство, ни работодатели не обременяли себя ответственностью за создание необходимых условий для полноценного воспроизводства рабочей силы перед работниками наемного труда. В транзитивной экономике практически нет эффективных и устойчивых форм социальной ответственности, зато в избытке присутствуют переходные и неадекватные формы ее, которые политики и идеологи пытаются выдавать за проявления подлинной социальной ответственности.

Переходные формы социальной ответственности обременены по-своему – генетической связью с прежней централизованной экономикой, в которой безраздельно господствовало государство [1]. Рыночная трансформация социальной ответственности происходит достаточно медленно и трудно. Государство, декларируя выход из экономики и социальной сферы, провозглашая либеральные ценности, на самом деле очень долго пытается сохранить контроль и патронаж над процессом и конкретными субъектами общественно-хозяйственной жизни.

Но, сохраняя такие контроль и патронаж, а в условиях кризиса даже усиливая их, государство не выходит за рамки своего прежнего статуса монопольного субъекта социальной ответственности. Социальная ответственность в современной России крайне медленно уходит от государства и перераспределяется между более широким кругом экономических субъектов, к которым следует отнести собственников капитала, местные сообщества, домохозяйства, представительные общественные организации и, наконец, отдельных людей.

Описанная ситуация противоречива:

- с одной стороны, государство остается перегруженным теми обязательствами, которые ему уже не по доходным возможностям, что инициирует поиски дополнительных доходных возможностей и экспансию государства в отношении собственности. Не случайно российское государство под прикрытием «укрепления вертикали государственной власти» фактически осуществляет масштабное вмешательство в отношения собственности и за последние несколько лет вернуло себе значительную часть капитала, ранее прошедшего приватизацию;
- с другой стороны, такое закрепление социальной ответственности за государством обуславливает множество негативных последствий – от перегрузки государства до полной или частичной потери социальной ответственности, которая при переходе из одного качественного состояния в другое размывается. Революция, которую современная Россия переживает в области социальной ответственности, обуславливает высокие издержки.

Для транзитивной экономики характерно образование масштабных зон незакрепленной ни за кем конкретно (фиктивной) социальной ответственности, в которых за многие общественно значимые результаты трансформационного процесса и восстановительного роста некому отвечать. Отметим, что создание таких зон фиктивной ответственности формирует существенные угрозы самому существованию транзитивной экономики.

Для того, чтобы определить содержание социальной ответственности, рассмотрим связи данного понятия с фундаментальными категориями экономической теории:

- социальная ответственность представляет собой одну из системных характеристик экономической деятельности (труда, предпринимательства, управления и т.п.);
- социальная ответственность отражает системное качество взаимодействия субъектов отношений власти и собственности;
- социальная ответственность формируется и изменяется (как правило, возрастает) в процессе обобществления экономических отношений;
- социальная ответственность детерминирует определенный способ включения ресурсов и факторов экономической деятельности в систему общественного хозяйства, который обеспечивает защиту воспроизводства всей системы социально-экономических отношений;
- социальная ответственность устанавливает определенные отношения между ресурсами и факторами экономической деятельности, с одной стороны, и результатами данной деятельности, с другой стороны;
- социальная ответственность обременяет экономических субъектов определенного рода системными обязательствами, возникающими перед обществом. Такие обязательства представляют собой оборотную сторону полномочий, которыми обладают субъекты экономических отношений. Устанавливается еще одно равновесие – если полномочия выделяют данных субъектов из числа всех участников экономической системы и дают им преимущества, то социальная ответственность обременяет их адекватными обязательствами, выступая тем самым как необходимое ограничение частной деятельности, вводимое в целях устойчивого воспроизводства всей системы отношений;
- социальная ответственность есть продукт отражения объективно необходимых потребностей функционирования и развития системы экономических отношений, то есть, императив, который обладает различными формами закрепления – с помощью норм права, традиций, корпоративных стандартов деятельности и т.п.;
- социальная ответственность тесно связана с определенной группой потребностей общества, удовлетворение которых лежит в основе сознательного ограничения свободы деятельности субъектов экономических отношений; такие потребности вменяются субъектам в обязательном порядке [5].

Обобщая приведенные выше положения, содержание социальной ответственности можно определить как способ включения ресурсов, факторов и результатов деятельности различных экономических субъектов в систему хозяйства, который состоит во вменении указанным субъектам обязательств по удовлетворению общественных потребностей, корреспондирующих с результатами их деятельности и обусловленных достигнутым уровнем обобществления экономических отношений.

Опыт экономического развития в XX веке предоставляет исследователю различные примеры отсутствия необходимой социальной ответственности, то есть, разрушение механизма вменения обязательств, как государствами, так и частными лицами и организациями. При этом действовал жесткий принцип переноса обязательств на иных субъектов, которым приходилось расплачиваться за чужие просчеты или сознательные действия.

Отметим особо значимый для современного общества аспект недостаточной социальной ответственности или полной безответственности такого субъекта экономических отношений, как государство. Многочисленные катастрофические последствия социально безответственного поведения представителей, имевшие место на протяжении практически всего XX века, к которым следует отнести военные конфликты, техногенные катастрофы, разрушительные социально-экономические трансформации и многое другое, измеряются десятилетиями труда миллионов людей, их здоровьем и жизнью.

С негативными результатами социальной безответственности государства сопоставимы аналогичные результаты крупных корпораций. Рыночные преобразования российской экономики обусловили формирова-

ние множества корпоративных структур, появившихся как в ходе приватизации государственных предприятий, так и в процессе консолидации частного капитала. Общая экономическая система таких структур еще не вышла за рамки процесса своего становления, о чем свидетельствует функционирование ее важнейших внутренних образований – техноструктуры, системы управления, финансовой системы корпорации и др. Вместе с тем, их экономические результаты по ряду параметров превосходят соответствующие результаты государства. Выделим в данном отношении такой аспект, как вклад финансово-инвестиционной деятельности крупных корпораций в формирование кризисных ситуаций.

Финансовая система отечественных корпораций пока еще не реализует одну из своих важнейших функций – привлечение финансово-инвестиционных ресурсов в целях технологического и организационного обновления производства. Для современной России свойственны опасные разрывы между действительным и фиктивным капиталом корпораций, отсутствие устойчивого рыночного оборота корпоративных ценных бумаг на финансовом рынке. Финансовый менеджмент корпораций зачастую сводится к несвойственной ему роли инструмента обеспечения интересов узкой группы владельцев контрольного пакета акций, а система корпоративных расчетов не обеспечивает необходимой для участников внутренней среды и внешних контрагентов прозрачности.

Вместе с тем, российские корпорации становятся участниками глобальной интеграции, а экономический рост отечественного хозяйства предъявляет к их финансовой системе новые высокие требования. На повестке дня – проблемы устойчивого развития всего комплекса корпоративных отношений, обеспечения глобальной конкурентоспособности российских корпораций, налаживания полноценного оборота их ценных бумаг, снижения инвестиционных рисков, защиты корпоративной собственности, обеспечения необходимой прозрачности всех элементов финансовой системы.

Корпоративная собственность предоставляет широкие возможности масштабного развития социально-экономических отношений, соответствующих новому уровню развития производительных сил. С образованием акционерных компаний, корпоративных фабрик, разветвлением системы банковского кредита в рамках частного способа производства возникают и развиваются элементы ассоциированного способа производства, в основе которого лежит не разобщенность, а объединение независимых экономических субъектов. Консолидация и обезличенность долей капитала для всех участников выступает как признак корпоративной формы отношений.

В процессе развития корпоративных структур происходит последовательное отрицание раздробленности капитала, границы раздробленности преодолеваются с тем, чтобы быть установленными на новом уровне. Отметим двойственный характер консолидации корпоративного капитала: с одной стороны, он формирует поле притяжения сторонних капиталов, с другой стороны, он сам постепенно консолидируется в руках эффективных собственников, способных управлять движением потоков корпоративного капитала.

Для участников корпорации характерен обезличенный способ участия в капитале. 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 [2].

Особый способ участия акционеров в капитале корпорации обуславливает соответствующий способ ответственности участников корпорации по результатам ее деятельности. Участники акционерного общества отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций – той суммы денежных средств, которая по результатам эмиссии акций присоединилась к уставному капиталу.

Однако существует и ответственность самой корпорации в целом по результатам ее деятельности на финансовом рынке. Отметим, что отсутствие адекватной социальной ответственности корпораций как субъектов эмиссии, оборота и доходного использования ценных бумаг во многом обусловило глубину современного глобального финансового кризиса.

Ценные бумаги корпорации являются лишь титулами собственности, представляющими ассоциированный в составе корпорации капитал – функцию. Акции любых корпораций – только представители действительного капитала, вложенного и функционирующего в этих предприятиях. Но такая раздвоенность не означает, что корпоративный капитал существует вдвойне; напротив, его целостность обеспечивается единством действительного и фиктивного, то есть, отраженного и представленного в ценных бумагах капитала.

Раздвоение капитала на капитал – собственность и капитал – функцию означает одновременно разделение капитала на действительный капитал и фиктивный капитал, обладающие собственными закономерностями движения. Будучи эмитированы и выпущены в обращение, ценные бумаги становятся товарами, приобретающими особую, отличную от действительного капитала, цену. Рыночная стоимость ценных бумаг получает определение, не связанное с изменением их номинальной стоимости и стоимости действительного капитала. Колебания рыночной стоимости акций зависят от величины и риска получения доходов, на которые они дают право, в том числе и ожидаемых доходов.

В процессе своего движения ценные бумаги воплощают в себе накопленные доходные притязания владельцев. Тем самым рыночная стоимость вбирает в себя целый комплекс внешних, привходящих факторов. В свою очередь, финансовый процесс капитализации нераспределенной прибыли корпорации последовательно, цикл за циклом отделяет размер доли в уставном капитале от размера реальной стоимости акционерного капитала, приходящегося на долю каждого участника акционерного общества. В итоге движение фиктивного капитала по многим параметрам отчуждается от движения действительного капитала.

В. Дейнега справедливо указывает на то, что традиционной фигуры капиталиста как частного предпринимателя в корпорации нет, а представительство капитала-функции получает здесь интенсивное развитие.

Такое представительство воплощено в технотроструктуре корпорации, то есть, в разветвленной системе профессионального корпоративного управления [2]. Бюрократизация процесса корпоративного управления размыкает социальную ответственность технотроструктуры, приводя к парадоксальным явлениям – например, таким, как выплаты многомиллионных бонусов высшим менеджерам обанкротившихся корпораций, что неоднократно проявилось в процессе формирования и углубления кризисной ситуации в США и странах Западной Европы. Схожую форму социальной корпоративной безответственности продемонстрировали банковские структуры России, трансформировавшие средства государственной поддержки финансового сектора в валютные средства группы высших менеджеров.

Противоречия формирования и реализации социальной ответственности корпорации обусловлены ее конституирующими признаками, которые можно квалифицировать следующим образом:

- обезличенный способ участия в капитале. Каждый из акционеров владеет пакетом ценных бумаг, а не конкретными факторами производства или элементами ресурсной базы хозяйственного процесса корпорации. Только ликвидация данной формы хозяйственной организации предоставляет участникам доли в ее имущественном комплексе;
- ограниченная ответственность участников корпорации по результатам ее деятельности. Каждый акционер отвечает за убытки корпорации по вмененным ей обязательствам лишь в пределах принадлежащего ему пакета ценных бумаг корпорации, что обуславливает формирование масштабного разрыва между индивидуальной и корпоративной ответственностью;
- анонимность воплощения системы корпоративных отношений в лице самой корпорации как интегрального субъекта; необходимо отметить, что указанная анонимность становится в условиях глобальной интеграции экономических отношений основанием системы финансового господства;
- наличие устойчивой несущей конструкции всей системы корпоративных отношений (технотроструктуры);
- противоположность действительного и фиктивного капитала. Корпорация основывается на особом способе разрешения противоречия между капиталом-собственностью и капиталом-функцией, который заключается в эмиссии ценных бумаг. После того, как акции корпорации эмитированы и образуют ее фиктивный капитал, первое приобретение данных акций дает возможность сформировать элементы функционирующего в реальном хозяйственном процессе действительного капитала.

Приведенные выше положения позволяют обосновать предложение о введении в систему национально-го счетоводства особых счетов социальной ответственности государства и корпораций перед обществом, в которых должны отражаться соотношения реально имеющихся обязательств данных субъектов и расчетов (внесенной социальной платы) по таким обязательствам

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV – XVIII вв. – М.: Прогресс, 1992.
2. Дейнега В.Н. Воспроизводство собственности в системе корпоративных отношений. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2004.
3. Кутер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000.
4. Маркс К. Капитал. Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.23.
5. Самойленко В.П. Формирование социальной ответственности субъектов власти и собственности в условиях глобализации экономических отношений. – Ростов н/Д.: СКНЦ ВШ, 2005.
6. Шестов Л. Власть ключей // Шестов Л. Соч. Т. 1. – М.: Наука, 1993.

**НОВОСЁЛОВ С.Н.**

ГОУ ВПО Московская академия туристского и гостинично-ресторанного бизнеса (Кисловодский филиал), к.с.-х.н, доцент каф. социально-экономических и гуманитарных дисциплин, e-mail: nsn-maize@yandex.ru

#### ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ СФЕРЫ УСЛУГ

В статье, посвященной исследованию управления туристской отраслью сферы услуг, выявлены и исследованы ключевые особенности и тенденции рынка туристских услуг России, определяющие социально-экономическую основу формирования, функционирования и взаимодействия локальных рынков туристских услуг, обладающих значительным рекреационным потенциалом.

**Ключевые слова:** сфера услуг, приоритеты развития, туристская отрасль, туристская инфраструктура, рынок туристских услуг, участники рынка туристских услуг

**Коды классификатора JEL:** L83

Развитие рыночных отношений предполагает существенную деятельность государства в решении многих социальных проблем воспроизводственного процесса, в том числе проблемы развития рекреационно-туристской отрасли. Устойчивое комплексное развитие и стабилизация рыночных отношений определяют необходимость поиска направлений и формирования условий экономического роста за счет производства

конкурентоспособной продукции на основе максимального использования внутренних ресурсов, в том числе рекреационно-туристского потенциала.

В связи с утратой зон рекреации, расположенных на территории бывших республик СССР, регионы России, обладающие значительным рекреационным потенциалом, получили существенные возможности развития экономики посредством формирования санаторно-курортных и туристских комплексов, способных стать отраслью специализации и, в силу наличия мультипликативного эффекта, стимулировать развитие других секторов экономики.

Нынешнее состояние сферы рекреации и туризма в России можно охарактеризовать как неудовлетворительное. Разрушение имеющейся инфраструктуры, отсутствие должного финансирования для развития, кризис в большинстве предприятий данной сферы предопределяют необходимость поиска путей восстановления и поступательного развития туризма. Рыночные преобразования поставили многие предприятия рекреационно-туристского комплекса в сложное положение, предопределив кризис всего рекреационно-туристского комплекса. В современных условиях рекреационно-туристские комплексы имеют ряд серьезных проблем: низкое качество предоставляемых рекреационно-туристских услуг, слабая инфраструктура рекреационно-туристского комплекса, высокая степень износа основных фондов, стагнация внутреннего и въездного туризма.

Процессы развития рыночных отношений в сфере туризма определяют острую необходимость разработки и реализации стратегии интенсивного развития данной отрасли экономики, успешность которой во многом зависит от механизма ее осуществления. Сложность, изменчивость и подвижность рыночных условий обуславливают значимость использования адаптированных к специфике деятельности субъектов сферы туризма (туристских фирм, производителей туристских услуг, общественных организаций) рыночно ориентированных методологии и инструментария, учитывающих разнородность преследуемых участниками экономических отношений целей и способов их достижения. Вследствие этого, большое значение приобретают применение методов согласования целей, формирующих основу механизма координации и интеграции, позволяющего обеспечить не только удовлетворение спроса, но и учет интересов всех участвующих в процессе взаимодействия сторон.

Сложившуюся ситуацию в данной отрасли способна изменить разработка эффективной системы управления рекреационно-туристским комплексом, имеющей единую цель, стратегию и программу реализации. Рекреационно-туристский комплекс традиционно играл важную роль в хозяйственном комплексе, его проблемы требуют детального изучения, анализа и выработки стратегии управления рекреационно-туристским комплексом и системы мероприятий для их решения. Существенная значимость решения вопросов разработки и реализации рыночно ориентированных стратегий развития сферы услуг, на основе реализации потенциала рекреационного комплекса, обусловила актуальность и значимость данного исследования.

Исследование туристско-рекреационного рынка основывается на признании таких его базовых качеств, как самоорганизация, динамизм и сложно структурированность. С учетом этого должна анализироваться как структура туристического рынка и туристического комплекса, так и происходящие в отрасли процессы.

Соответственно, к субъектам туристического рынка может быть отнесен весьма широкий круг предприятий различных отраслей, участвующих как в создании туристического продукта и его реализации, так и обеспечивающих косвенно данный процесс. Выделяются в этой связи: основные (специализированные) рекреационные предприятия, осуществляющие непосредственное рекреационное обслуживание (услуги по предоставлению мест проживания, питание, туристские перевозки, экскурсионное обслуживание и др.); дополнительные предприятия, специализированные на оказании услуг по удовлетворению повседневных потребностей как рекреантов, так и местного населения, и вспомогательные (сопутствующие) предприятия, участвующие в обеспечении рекреационных предприятий и рекреантов.

В числе субъектов рынка туристических услуг можно выделить две категории - непосредственных его участников, взаимодействующих с рекреантами, и вспомогательные предприятия, деятельность которых направлена на обеспечение рекреационной сферы. К последним можно отнести отрасли АПК, транспорта и связи, строительства, коммунального хозяйства, торговые предприятия и финансово-кредитные учреждения. Значение перечисленных предприятий (независимо от их косвенную роль) в системе рынка туристско-рекреационных услуг исключительно велико: их деятельность может либо стимулировать, либо ограничить приток рекреантов: иными словами, перечисленные косвенные субъекты рынка создают среду деятельности туристического рынка, которая может стимулировать либо затруднять его развитие. Не меньшее значение для восприятия туристической местности имеет наличие таких предприятий и учреждений сферы услуг как концертные залы, театры, спортивные учреждения и т.д., спортивно-оздоровительных комплексов, мест проведения отдыха, национальных парков и т.п.

Непосредственные участники рынка туристических услуг придают ему соответствующий профиль и определяют траекторию его развития. Этот процесс сопровождается формированием горизонтальных экономических связей (маркетинг, транспортные услуги, инвестирование и т.п.) между субъектами рекреационной отрасли, причём такое объединение происходит как внутри регионов (кооперация турфирм в аренде чартеров, в реализации турпродукта и др.), так и на межрегиональном уровне (инвестирование крупных туроператоров в развитие рекреационных учреждений, оптовые закупки и пр.).

Формирование рынка туристических услуг обусловлено также природно-ресурсными, историко-культурными и иными местными условиями, позволяющими производить туристический продукт, а также глобальной социально-экономической динамикой. Ресурсные предпосылки развития туристско-рекреационного комплекса весьма разнообразны и тесно связаны с общеэкономической динамикой.

Кроме того, важным фактором состояния туристического рынка является глобальная и макроэкономическая конъюнктура. Следует отметить, что экономические кризисы оказывают на рекреационную индустрию

меньшее влияние, чем, например, на автомобилестроение, производство мебели и другие сферы, ориентированные на производство товаров длительного пользования [3]. Объяснением этого служит тот факт, что рекреация трансформировалась из предмета роскоши в необходимую элементарную потребность массового потребителя. Как следствие, в годы кризиса происходит перелив спроса от дорогостоящих видов рекреации к более дешевым, предотвращая тем самым глубокую депрессию в отрасли.

Приоритеты развития рекреационной сферы имеют свои особенности в зависимости от стадии развития, на которой находятся соответствующие рынки. Особенности и приоритеты развития туристического рынка РФ обусловлены его неустойчивой структурой, незавершенностью его формирования (точнее, реорганизации на новых – рыночных – принципах). Это в определенной мере подтверждается современным уровнем прибытий туристов в РФ [6, 1], который неадекватен обширному российскому природному и историко-культурному потенциалу, но, вместе с тем, является реальным отражением состояния туристско-рекреационной инфраструктуры. Развитие туризма как отрасли народного хозяйства России определяется многообразной системой показателей, по величинам которых можно судить о состоянии данной отрасли в настоящее время. В современной ситуации эффективность реализации сценария развития сферы услуг на основе использования рекреационного потенциала обеспечивается комплексным воздействием органов управления на сферу туризма и экономику в целом.

В туристской индустрии спрос является одной из наиболее трудно-управляемых частей рыночного механизма. Во всех научных исследованиях спроса отмечается сложность этого явления, его неопределенность и неустановленность.

Наиболее важной особенностью туристского спроса является большое разнообразие материальных возможностей, духовных потребностей, социальной и профессиональной принадлежности, возраста участников туров. В соответствии с этими критериями спрос дифференцируют, что позволяет более гибко оценить состояние рынка и при прогнозировании конкретного вида спроса использовать соответствующий набор факторов.

Основным фактором, сдерживающим дальнейшее развитие курортного дела в Российской Федерации, прежде всего, является сложившаяся диспропорция между потребностью в санаторно-курортном лечении и возможностью приобретения путевок (платежеспособность населения, как известно, невысока). Негативно сказываются и слабая материально-техническая база некоторых учреждений, оставшаяся в наследство от прошлых лет. К этому можно добавить и недостаточный уровень развития инфраструктуры многих курортов, и невысокий уровень обслуживания больных в ряде здравниц, а также урбанизацию и перенаселенность курортных городов и поселков из-за возросшей миграции населения. Ослабление контроля над использованием природных лечебных ресурсов, приводит к нерациональному расходованию ценнейших месторождений минеральных вод и лечебных грязей.

В стране, к сожалению, еще не созданы экономически благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие курортного комплекса, отсутствует государственная реклама и система информирования граждан о преимуществах российских курортов, что очень важно для популяризации отдыха и лечения в России.

Фонд социального страхования Российской Федерации в 2007 году, выполняя Федеральный закон Российской Федерации от 22.08.2004 года №122-ФЗ, в части обеспечения граждан, получателей социальных услуг санаторно-курортным лечением, а также их бесплатного проезда к месту лечения и обратно. По состоянию на 05 января 2008 года Фонд социального страхования Российской Федерации выдал через свои региональные отделения гражданам России 581546 путевок. Пролегло 580615 человек.

Характерной особенностью предложения на исследуемом рынке, имеющей большое значение для управления, является высокая фондоемкость отрасли. Существенное превышение удельного веса основных средств над оборотными, приводит к необходимости значительных инвестиций в развитие туристского бизнеса.

Одним из показателей предложения и в то же время его детерминантой выступает производственный и сырьевой потенциал. В сфере туризма этот показатель имеет специфическое проявление и выражается через первичные предприятия и учреждения, оказывающие услуги туристам и функционирующие непосредственно для обслуживания рекреантов. К ним относят санатории, пансионаты, турбазы, гостиницы, кемпинги, организации питания и т.д.

В настоящее время состояние данного структурного элемента предложения трудно признать удовлетворительным. Хотя следует отметить положительную динамику в количестве гостиниц, отмечающуюся последние годы. Так, количество гостиниц и аналогичных мест размещения составило в 2006 году 5375 против 4182 в 2000г. При этом единовременная вместимость выросла за этот период в 1,24 раза и составило 429,2 тыс. чел.

Одной из специфических черт сферы услуг в целом и туризма в частности является то, что процессы производства и потребления услуг одновременны, поэтому потребитель и персонал, оказывающий услугу, находятся в постоянном контакте, более того, производство услуги неотделимо от ее источника. Вследствие этого, возрастает роль работников организаций сферы туризма, и повышаются требования к их квалификации. По официальным данным Росстата, за период 2004-2006гг. число туристских фирм выросло до 5842 (1,46 раза). Количество работников в этой сфере возросло с 132,3 в 2000 году до 239,5 тыс. чел в 2006 году (180,8%). Особое значение в ресурсном обеспечении предложения играет уровень образования специалистов сферы туризма. Проведенный нами анализ показал, что за исследуемый период число специалистов со средним специальным и высшим профессиональным образованием в области туризма выросло в 39,8 раза [4].

Еще одной особенностью туристского предложения является его слабая эластичность, которая обусловливается пространственной связанностью потребления с конкретными товарами и услугами туристского спроса в территориально ограниченных конкретных местах. Это не позволяет импортировать туристские товары и услуги в случаях нерационального увеличения спроса или экспортировать их в случае снижения спроса.

На современном туристском рынке низкая эластичность частично преодолевается посредством образования различных организаций туризма и туристских монополий. Организованное участие на рынке туристских фирм позволяет координировать и направлять их деятельность в реальных рыночных условиях. Сегодня на смену обособленным агентствам приходят сети, способные предложить как более выгодную цену, так и более качественное обслуживание, что, несомненно, будет способствовать повышению лояльности туристов по отношению к ним.

Важным фактором и вместе с тем показателем оценки пропорциональности рынка выступает уровень цен на услуги туристской отрасли. В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры влияние этого фактора усиливается.

К важнейшим задачам, которые должны решаться развитием различных обеспечивающих подразделений туристско-рекреационного комплекса, относится продвижение туристического продукта, как на отечественном, так и на зарубежных рынках. Такие меры должны представлять собой комплексную систему мер продвижения, ориентированную на следующие базовые цели:

- привлечение въездного туристического потока;
- переориентация наиболее платежеспособного внутреннего российского спроса на услуги отечественных курортов;
- формирование массового внутреннего туристического потока.

Следует подчеркнуть, что система продвижения туристического продукта должна быть основана на заинтересованности как самих производителей услуг, так и государства, которые могут получить значительные экономические дивиденды и социальные эффекты от развития рекреации.

В этой связи следует более подробно остановиться на формах и направлениях государственного участия в развитии туристической отрасли и продвижении турпродукта российских туристических компаний. Государству принадлежит важнейший организационный, регулирующий ресурс. Государственное стимулирующее воздействие должно гармонично включать в себя как общефедеральную («встроенная» в экономическую стратегию государства политика в туристско-рекреационной сфере), так и локальную (региональную, муниципальную) компоненты и конструироваться с широкой опорой на рыночные регуляторы и механизмы. Необходимо подчеркнуть, что в странах с развитой рыночной системой хозяйства основной акцент делается не столько на непосредственном включении государства в рекреационный бизнес, сколько на создании общеэкономических условий функционирования туристско-рекреационных предприятий, рекреационной сферы в целом.

Анализ литературных источников позволяет обозначить и спектр общегосударственных задач в сфере рекреации, в частности:

- развитие туристской инфраструктуры, в том числе транспорта и коммуникаций; создание условий для обучения руководителей и персонала туристских предприятий; обеспечение соблюдения экологических норм на туристских объектах и в регионах посещения;
- обеспечение льготного налогового режима для туристских фирм;
- разработка мер поддержки инвестирования в отрасль;
- инвентаризация и сертификация курортно-рекреационных предприятий, информационное обеспечение отрасли, инвентаризация сложившихся институциональных условий для развития туризма и формирование стратегических планов активизации экономических процессов в отрасли,
- развитие инфраструктуры рекреации (специализированные ярмарки и биржи, инвестиционные и инновационные компании, и др.), реализация системных мероприятий по продвижению туристско-рекреационного продукта на внутренний и внешний рынки (выставочная, рекламная, информационная деятельность и др.);
- облегчение прохождения туристских формальностей и повышение безопасности путешествий, защита прав туристов.

Основной задачей развития российской рекреации (и, тем самым, её более эффективного и осязаемого присутствия на глобальном рынке туристско-рекреационных услуг) видится, таким образом, коренное обновление производственной и туристической инфраструктуры в соответствии с мировыми стандартами. Решение этой задачи требует расширения инвестиций в отрасль, что требует решения взаимосвязанных задач:

- выстраивание стратегии инвестиционного процесса в отрасли, и механизмов координации усилий всех участников туристического рынка, включая государственные управленческие структуры;
- выявление проблемных ситуаций, препятствующих активизации инвестиционной деятельности в отрасли, и реализация политики «точек роста»;
- активная наступательная позиция, связанная с концентрацией инвестиций на основных перспективных направлениях.

Формирование рыночной среды в туристической отрасли обуславливает, таким образом, потребность реализации как на уровне государства, так и на уровне отдельных отраслей и предприятий новых подходов, которые должны учитывать произошедшие изменения структуры и направленности развития туристического рынка, ведущие тенденции социально-экономического развития, формирующие туристический спрос, а также уделять внимание приоритетным задачам обеспечения конкурентоспособности и в этой связи – новым управленческим технологиям и инвестиционным приоритетам.

Таким образом, общая тенденция развития спроса на рынке туристских услуг России за исследованный период характеризуется превышением выезда граждан РФ в турпоездки за рубеж над приездом иностранцев в нашу страну, а также ростом туроборота в целом. Качественный анализ структуры спроса позволил выявить наличие структурных изменений в спросе, в частности, переориентацию потребителей с отдыха на турбазах

в сторону отдыха в здравницах и пансионатах, совмещенного с лечением и повышение требований к уровню комфортности средств размещения. Предложение в исследуемой отрасли характеризуется высокой фондоемкостью. Вместе с тем, уровень и направленность инвестиций в развитие основных фондов и инфраструктуры туризма в настоящее время не соответствуют сложившейся на рынке ситуации, вследствие чего состояние материальной базы как основы предложения на рынке туристских услуг в настоящее время трудно признать удовлетворительным. Предложение в туризме характеризуется низкой эластичностью, что способствует организации сетей туристских предприятий, гостиничных и других цепей.

В ходе исследования были выявлены и исследованы ключевые особенности (низкая степень монополизированности рынка, недостаточное соответствие материальной базы национальной индустрии туризма международным стандартам, высокая степень фондоемкости и низкий уровень инвестиций в отрасль) и тенденции (расширение границ рынка; отрицательное сальдо туристского баланса; структурные изменения спроса, вызванные изменениями приоритетов в системе потребительских ценностей; рост денежных расходов домашних хозяйств РФ на санаторно-курортные и экскурсионные услуги; усиление «экологических» акцентов в предложении повышение образовательного уровня работников сферы туризма) рынка туристских услуг России, определяющие социально-экономическую основу формирования, функционирования и взаимодействия локальных рынков туристских услуг, обладающих значительным рекреационным потенциалом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Быстров С.Г., Воронцова М.Г. Туризм: макроэкономика и микроэкономика. Спб.: «Издательский дом Герда», 2007.
2. Регионы России. Статистический сборник. 2007. – М.: Росстат, 2007.
3. Сапрунова В.Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг. М.: Ось-89, 1997.
4. Туризм в цифрах. 2003: Стат.сб. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2004.
5. Туризм в цифрах. 2006: Стат.сб. – М.: ИИЦ «Статистика России», 2007.
6. Экономика современного туризма/Под ред. д.э.н. Карповой Г.А. – М., – СПб.: Издательский Торговый дом «Герда», 1998.

**САВОН Д.Ю., ШУМИЛОВ В.Н.**

Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ, д.э.н., профессор кафедры экономических дисциплин, 344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный 26;  
Ростовский государственный строительный университет, аспирант, г. Ростов-на-Дону, г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, д. 162

### ПРОЦЕСС ФОРМИРОВАНИЯ ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

Рассмотрены вопросы, связанные с исследованием проблемы формирования землепользования крестьянских хозяйств. При этом установлено, что при организации крестьянского хозяйства важно учитывать комплекс требований, предъявляемых любому сельскохозяйственному предприятию: его сезонный характер, технологические взаимосвязи отраслей растениеводства и животноводства, соблюдения производственно-экономических, экологических, строительно-планировочных, санитарно-гигиенических и других нормативных факторов.

*Ключевые слова:* земельный участок; мониторинг земель; землепользование крестьянских хозяйств; земельный массив

*Коды классификатора JEL:* Q12, Q15, Q16

Исследования проблемы формирования землепользования крестьянских хозяйств позволило установить, что при их организации следует учитывать комплекс требований, предъявляемых любому сельскохозяйственному предприятию: его сезонный характер, технологические взаимосвязи отраслей растениеводства и животноводства, соблюдение производственно-экономических, экологических, строительно-планировочных, санитарно-гигиенических и других нормативных факторов.

К производственно-экономическим требованиям следует отнести:

- создание наиболее благоприятных организационно-территориальных условий для рационального ведения производства крестьянским хозяйством;
- научно обоснованная специализация и концентрация производства с учетом экономических интересов крестьянских хозяйств, развитие кооперации и интеграции крестьянских хозяйств и их групп;
- оптимизация размеров структуры и размещения земельных массивов в зависимости от специализации крестьянских хозяйств;
- максимально эффективное использование материальных, земельных и других ресурсов;
- создание организационно-территориальных условий для оптимального размещения различных инже-



нерных сетей, систем жизнеобеспечения (водоснабжения, энергообеспечения, связи и др.), рациональной организации угодий и севооборотов и устройства территории.

К строительно-планировочным требованиям следует отнести:

- обеспечение при выборе участков под строительство новых объектов условий по рельефу, грунтам, почвам, глубине залегания грунтовых вод, отвечающих строительным нормам и правилам (СНиП);
- создание организационно-территориальных условий для архитектурно-строительного, планировочного и ландшафтного проектирования при устройстве территории жилой и производственных зон крестьянского хозяйства;
- соблюдение санитарно-защитных, зоотехнических, ветеринарных, противопожарных и других требований.

К социальным требованиям можно отнести:

- приближение места работы к месту жительства работников крестьянского хозяйства; повышение уровня культурно-бытового и иного обслуживания работников крестьянского хозяйства;
- организация удобных связей с другими поселениями, пунктами реализации сельскохозяйственной продукции, районными центрами, культурно-бытового и медицинского обслуживания и т.д.; создание условий для рекреационной и оздоровительной деятельности крестьянских хозяйств.

К экологическим требованиям предполагается относить – выполнение природоохранных мероприятий; правильное размещение жилой и производственной зоны, по отношению к водным источникам, рельефа местности, направлению господствующих ветров, устранения возможности загрязнения почвы, воды и воздуха.

Используя выше приведенные требования, в ходе земельной реформы образование землепользований крестьянских хозяйств осуществлялось различными методами и способами. На начальных этапах земельной реформы действия по формированию землепользований крестьянских хозяйств и граждан заключались главным образом в юридическом оформлении документов и прав на земельные участки и техническом оформлении их границ на местности. При этом обязательным было создание организационно-территориальных условий, обеспечивающих рациональное использование земельных угодий и рост экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

Практика показывает, что наиболее эффективно эти вопросы можно решать в рамках определенной системы образования землепользований при соблюдении следующих основных требований.

1. Изъятию у сельскохозяйственных предприятий должны подлежать, прежде всего, неиспользуемые и нерационально используемые земли, которые не вовлечены в сельскохозяйственный оборот, выбыли из него, используются недостаточно эффективно с нарушением природоохранных требований по причине недостатка трудовых ресурсов, отсутствия материально-денежных средств, бесхозяйственного ведения производства и отношения к земле и т.д.

2. Площади ежегодно изымаемых нерационально используемых земель должны устанавливаться с таким расчетом, чтобы после их передачи (отвода) хозяйства могли на оставшихся площадях вести производство эффективно и по возможности без сокращения объемов реализуемой продукции.

3. Образование новых или упорядочение существующих землевлдений или землепользований крестьянских хозяйств, прежде всего, должно происходить на территориях низко рентабельных или убыточных хозяйств, которые, даже при применении определенных мер по поддержке их, не имеют возможности быстро поправить свое экономическое положение в силу несоответствия размеров территории и производства, неудобного расположения земель, недостаточного обеспечения квалифицированными кадрами и других причин.

Исследования показали, что при образовании землепользований крестьянских хозяйств на землях действующих сельскохозяйственных предприятий и изъятии этих площадей из их использования, нарушаются структура и сбалансированность производства, территориальная организация (севообороты, размещение подразделений, кормовых угодий, сложившиеся транспортные и социальные связи и т.д.) возникает необходимость в корректировке существующих или в разработке новых схем размещения землепользований крестьянских хозяйств, обеспечивающих возможность устранить возникшие диспропорции и вести коллективное или индивидуальное хозяйство на эффективной основе [3, с. 46–48].

При внесении изменений в сложившуюся организацию территории сельскохозяйственных предприятий, вызванных приватизацией и переводом их земель, возникает необходимость обеспечить социальную справедливость при предоставлении и изъятии земельных угодий, размещении и устройстве их территории, а также грамотное решение вопросов, связанных с техническим и юридическим оформлением отводов земельных участков, организацией рационального и эффективного использования земли.

Другим важным способом является образование крестьянских хозяйств в процессе разработки планов развития и размещения землепользований крестьянских хозяйств [6, с. 50–53]. Поскольку размеры крестьянских хозяйств по земельной площади небольшие, то землеустроительные действия при разработке схем планов развития и размещения их землепользовании должны включать решение следующих вопросов:

1. Современное состояние землепользования и сельскохозяйственного производства – изученность территории и обеспеченность картографическими и обследовательскими материалами; количественное и качественное состояние земель: земельно-кадастровая оценка земель; экономическая характеристика земель.

2. Перспективы использования земель должны включать – размещение производственных подразделений, производственных участков и усадебных центров; освоение, улучшение угодий; проектирование и устройство севооборотов и других угодий.

3. На стадии планирования развития и размещения землепользования крестьянских хозяйств следует разрабатывать технологические процессы в земледелии и животноводстве, которые должны включать: технологии размещения культур по полям севооборотов, технологии выращивания культур в севооборотах; техноло-

гии выращивания различных многолетних насаждений; технологии выращивания животных и птицы.

4. Разработка мероприятий по охране и повышению продуктивности земель в составе планирования землепользования крестьянских хозяйств.

5. Экологическое обеспечение землепользования при планировании их развития и размещения.

6. Внедрение мониторинга земель.

7. Разработка мероприятий по повышению доходности крестьянского хозяйства. При разработке планов развития и размещения землепользования предоставляется возможность наилучшим образом разместить землепользование крестьянских хозяйств и наметить развитие их производства с учетом различных требований экономического, социального, экологического, технического и юридического порядка.

Как показывает практика образования крестьянских хозяйств и других малых хозяйствующих субъектов на землях колхозов, совхозов, фонда перераспределения и других категориях земель в целях обеспечения необходимых условий для их последующего обустройства, кооперации, размещения объектов производственной и социальной инфраструктуры целесообразно разрабатывать схемы перераспределения земель, схемы размещения территории и производства административного района или планы развития и развития и размещения крестьянских хозяйств в районе, группе хозяйств или отдельном крупном сельскохозяйственном предприятии.

Состав и содержание планов и схем территориального размещения землепользований крестьянских хозяйств устанавливается в соответствии с требованиями обеспечения местных органов власти необходимой информацией для целей оперативного управления земельными ресурсами района, процессом изъятия, предоставления и перераспределения земель.

Схемы межхозяйственного размещения землепользований проекты по отводу земель их собственникам должны разрабатываться с учетом следующих требований:

- обеспечения, прежде всего, благоприятных условий для осуществления производственной деятельности крестьянских хозяйств в соответствии с их специализацией, материально-техническим обеспечением и размерами территории организуемых хозяйств;
- обеспечения удобной связи крестьянских хозяйств и в особенности более интенсивных их производственных типов (молочно-картофелеводческие, овощеводческие, свекловичные и др.) с пунктами реализации производимой продукции;
- при организации землепользовании крестьянских хозяйств не допускать дальнотельности, чересполосицы, вклинивания и других пространственных недостатков;
- земельные массивы, выделяемые для организации крестьянских хозяйств, должны размещаться вблизи инженерной инфраструктуры территории;
- выделяемые земельные массивы по возможности должны быть приближены к местам отдыха и активной жизнедеятельности людей, обеспечить охрану растительного и животного мира.

При создании хозяйств на смешанной основе (собственность + аренда земли) или на основе чистой аренды следует стремиться к предотвращению обезлички в использовании земель. Поэтому в планах схем развития и размещения землепользования аренда земли должна решаться на долгосрочной основе.

В тоже время наши исследования показали, что выполнение мероприятий земельной реформы, по коренному реформированию сложившейся системы землепользования, созданию новой системы расселения, новых форм хозяйствования, формированию новой инфраструктуры велось, как правило, без организующего начала, т.е. бессистемно. В этой связи, по-нашему мнению, организующим началом проведения такого рода работ должна стать схема размещения землепользований района, или план развития и размещения крестьянских хозяйств, в которых наиболее актуальным является определение размещения и перспектив развития групп крестьянских хозяйств.

В связи с тем, что число крестьянских хозяйств – величина изменчивая и непостоянная, то с течением времени данный показатель будет расти. Поэтому в планах и схемах следует предусматривать возможность расширения площади земельных массивов для создания новых крестьянских хозяйств или расширения действующих. Площади массивов, выделяемых для создания таких хозяйств, должны носить характер растущих во времени величин, постоянно находиться в движении, как во времени, так и в пространстве и их границы могут быть условными. Такое состояние количественной неустойчивости землевладений крестьянских хозяйств возможно на всем протяжении хода земельной реформы. Земли, находящиеся в составе резервного фонда вплоть до изъятия их для организации новых крестьянских хозяйств, могут использоваться сельскохозяйственными производителями.

В будущем не исключено образование на базе землепользовании крестьянских хозяйств различного рода кооперативов. Поэтому компактность их землевладений, состав и площади угодий, связь их с инженерной и социальной инфраструктурой, состояние природной окружающей среды должны способствовать решению перспективной задачи по использованию земельных ресурсов.

Важным условием при размещении и экономическому развитию крестьянских хозяйств должен стать учет социальных, организационно-хозяйственных, экономических, экологических и других факторов производства и природной среды.

Планирование развития и размещения крестьянских хозяйств предлагается вести в два этапа. На первом этапе производится схематическое размещение крестьянских хозяйств на территории административного района, которые в свою очередь являются составными частями социально-экономических планов производства и использования земли, а также с учетом их дальнейшего организационно-хозяйственного устройства. На втором этапе осуществляется непосредственное проектирование отдельных крестьянских хозяйств. При этом решаются некоторые вопросы внутреннего устройства их территории и размещение границ крестьянского землевладения.

Планирование и проектирование развития и размещения земельных массивов крестьянских хозяйств следует увязывать с размещением землевладений акционерных обществ, малых предприятий и других сельскохозяйственных и несельскохозяйственных предприятий.

Изучение вопросов развития и размещения землепользований показало, что выбор земельного массива следует связывать с его последующим устройством. При планировании развития и размещения землепользований района эти принципы и требования должны найти свое отражение и решение.

Земельный массив должен иметь функциональные выходы для связи с окружающими его сельхозугодиями. Связь должна быть инженерной инфраструктурой, головными инженерными сооружениями, с окружающими поселениями, железнодорожными станциями. Земельный массив должен занимать резервные, достаточно большие территории. Границы между выделяемым массивом и окружающими землевладениями следует приурочить к естественным рубежам или искусственным сооружениям.

Наши исследования и опыт проектирования показали, что планирование развития и размещения землепользований крестьянских хозяйств следует производить на основе предварительных проработок в увязке с планами социально-экономического развития в целом административного района или группы хозяйств. Такой метод позволит наилучшим образом и с наибольшей эффективностью использовать установившиеся межхозяйственные социально-экономические связи, имеющуюся инфраструктуру, комплексно решать экономические, социальные и экологические задачи по развитию крестьянских хозяйств, использованию и охране земельных ресурсов, переданных им в собственность и пользование.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственный (национальный доклад о состоянии и использовании земель Российской Федерации в 2007 году. – М.: Роснедвижимость, 2008.
2. Лебедев О.Т. Экологические проблемы природопользования // О.Т. Лебедев, Т.В. Малеева, Е.А. Мельникова. – СПб.: Специальная литература, 2004.
3. Лойко П.Ф. Проблемы земельных преобразований в России на рубеже XXI века // Использование и охрана природных ресурсов России. 2000. №2.
4. Метод интегральной оценки экологического состояния сельскохозяйственных регионов /А.И. Вагин, Е.А. Смоленский, А.П. Федотов //Инженерная экология. 2006. №2.
5. Социально-экономическое положение Ростовской области в январе-декабре 2006 года: Докл./Ростовстат. – Ростов н/Д, 2007.
6. Сухомлинова Н.Б. Эффективное использование земель в условиях реформирования сельскохозяйственного производства: монография. Ростов-н/Д: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.

**КУЦУРИ Г.Н.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, доктор экономических наук, профессор кафедры бухучета и аудита, e-mail: nimageo@mail.ru

### ЗНАЧЕНИЕ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В СИСТЕМЕ МЕР МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Исследуется становление и развитие систем банковского надзора в России, других развитых странах и международные системы банковского регулирования и надзора. Проводится анализ влияния банковского надзора на макроэкономическую стабильность и экономическую безопасность государств.

**Ключевые слова:** банковский надзор; банковское регулирование; мировая банковская система; меры банковского регулирования; макроэкономическая стабильность; экономическая безопасность

**Коды классификатора JEL:** G21

Основу кредитно-денежной системы любой страны, как известно, составляют банки. От их деятельности во многом зависит развитие всех отраслей экономики, поскольку именно банки обслуживают денежный оборот (наличный и безналичный) хозяйства и формируют большую часть так называемых кредитных денег.

Соответственно, нестабильность банковской системы, порой перерастающая в кризисы, ведет к нарушению нормального функционирования экономики и дестабилизирует социальную и политическую обстановку. Нестабильность чревата также утратой доверия к банкам как к институтам, трансформирующим сбережения в инвестиционные ресурсы, что, как правило, имеет далеко идущие отрицательные последствия для государства.

Обычно финансовые и банковские кризисы рассматриваются как явление достаточно редкое и нечасто повторяющееся. Однако исследования показывают, что в период с 1980 по 1996 годы, по крайней мере, две трети стран-членов МВФ испытали на себе в том или ином масштабе банковские кризисы. Общая экономическая нестабильность, присущая развивающимся странам и так называемым *emerging economies*, усиливает масштабы и последствия таких кризисов. Начиная с 1990 годов и по настоящее время более 50 стран, под-

верглись 55 системным банковским кризисам, а банковский кризис 2007 года в США перерос в мировой финансовый кризис, над преодолением которого пока еще безуспешно трудятся правительства всех развитых стран мира.

Снизить вероятность нежелательных направлений развития банковских систем, призвана система надзора за деятельностью финансово-кредитных учреждений. В США, Японии, Западной Европе и в других развитых странах такая система существует уже на протяжении многих лет, постоянно развиваясь и совершенствуясь.

В последние два десятилетия появился интерес отечественных ученых экономистов, высших банковских менеджеров и финансового руководства страны к проблеме банковского надзора. Это естественно, так как в стране еще только начинает утверждаться и развиваться рыночная инфраструктура.

Поскольку переход России на рыночные методы хозяйствования проходил в условиях «с чистого листа», т.е. при отсутствии опыта построения финансовых рынков и соответствующей инфраструктуры, то за основу брались существующие в мировой практике механизмы, которые на тот момент уже не отвечали уровню экономического развития и требовали реконструкции. Так произошло и с системой банковского надзора, закрепившейся за Центральным Банком РФ. Сейчас в мире уже существует множество моделей организации банковского надзора (на них мы остановимся во второй главе нашей работы), которые отражают национальную специфику и подстраиваются к международным требованиям организации эффективного банковского надзора.

На наш взгляд, для сосредоточения внимания на повышении эффективности банковского надзора необходимо, прежде всего, разобраться в двух аспектах:

- что такое банковский надзор;
- как развивается банковский надзор.

Следует заметить, что в экономической литературе нет единого мнения и удовлетворяющего всех определения банковского надзора. Конечно определение сущности той или иной категории, метода, явления не является самоцелью. Однако, определение сущности категории, метода, понятия способствует более глубокому пониманию явлений и процессов, которые они опосредуют, тем самым выявляются механизмы, позволяющие более эффективно их использовать в интересах развития экономики.

Из небольшого разнообразия определений банковского надзора приведем, несколько. Так, В.М. Усоскин отмечает, что «Банковский надзор направлен на обеспечение стабильной, устойчивой работы кредитного учреждения. Главная цель надзора и регулирования – ограничение рисков банковской деятельности, которые могут привести к финансовым трудностям, и, в конечном счете, - к краху банка» [4, с. 12].

На наш взгляд, не целесообразно сводить определение банковского надзора к устойчивости кредитного учреждения. Это сужает представление о надзоре и низводит его только к ограничению рисков.

Более широкую трактовку банковского надзора предлагает О.Н. Антипова. Она считает, что «Надзор за кредитно-финансовыми учреждениями, в том числе и за банками, представляет собой комплекс взаимосвязанных мер, направленных на поддержание стабильности кредитно-финансовой системы, предотвращение системных рисков (когда банкротство одного банка влечет за собой банкротство еще нескольких или вообще утрату доверия к банковской системе), а также защиту интересов кредиторов и вкладчиков, вложивших свои средства в кредитно-финансовые учреждения» [1, с. 5].

Несмотря на более широкую трактовку сути банковского надзора и это определение не отражает сущностных сторон исследуемого нами понятия. Отметим, однако, что в данном определении в отличие от предыдущего присутствуют положения системного характера (комплекс взаимосвязанных мер, кредитно-финансовая система, банковская система, кредиторы и вкладчики).

Следует подчеркнуть, что даже достаточно эффективная система банковского надзора не означает, что банковская система защищена от кризисов. Как это произошло, например в 2008 году, когда ипотечный кризис 2007 года в США перерос в мировой финансовый кризис, затронувший все развитые экономики мира. Надзор за созданием кредитных учреждений и за рисками банков в период их деятельности, мероприятия по санации проблемных банков призваны снизить вероятность кризисов, предотвратить их системный характер, снизить остроту последствий кризиса, а также обеспечить максимально возможную защиту средств кредиторов и вкладчиков.

Одним из критериев эффективности системы банковского надзора является ее способность действовать во время кризисных ситуаций таким образом, чтобы в максимально короткие сроки восстановить доверие к банковской системе. Иначе говоря, дать возможность имеющим перспективы кредитным организациям восполнить свой потенциал и очистить банковскую систему от институтов, не сумевших принять адекватные меры к выходу из кризисной ситуации.

По нашему мнению, банковский надзор является лишь одним из звеньев системы государственного надзора за деятельностью финансовых институтов. Соответственно, другими звеньями государственного надзора за деятельностью финансовых институтов являются:

- надзор за небанковскими финансовыми институтами;
- надзор за страховыми организациями.

При этом в виду особой социально-экономической значимости банков в обеспечении экономического роста государства, мы считаем, банковский надзор основным (центральным) звеном в системе государственного надзора за деятельностью финансовых институтов.

Кроме того, государство организует надзор, за деятельностью финансовых институтов выполняя одну из своих важнейших функций – обеспечение экономической безопасности страны.

Следовательно, как мы полагаем, система государственного надзора за деятельностью финансовых институтов предполагает наличие правовых (лицензирование) и экономических (образование централизованного фонда страхования вкладов и др.) отношений государства с участниками финансового рынка.

Поэтому, на наш взгляд, государственный надзор за деятельностью финансовых институтов - это система правовых и экономических отношений государства с организациями финансового сектора экономики направленная на функционирование финансового рынка для обеспечения экономической безопасности страны.

Таким образом, банковский надзор, как звено государственного надзора за деятельностью финансовых институтов представляет собой систему механизмов и методов, направленных на обеспечение развития банковского сектора экономики в интересах общества.

В условиях интернационализации финансовых рынков и особой чувствительности общества к банковским кризисам развитию банковского надзора отводится особая роль в международных экономических отношениях.

Первая международная организация в области банковского надзора была создана еще в 1925 году из представителей национальных органов банковского надзора Дании, Исландии, Норвегии, Швеции и Финляндии, и называлась - Скандинавская группа банковского надзора.

В настоящее время в мире функционирует целый ряд международных региональных организаций банковского надзора:

- Оффшорная группа банковского надзора. В ее рамках с 1980 года взаимодействуют органы банковского надзора 19 оффшорных банковских центров. Среди обсуждаемых вопросов - лицензирование иностранных банков, достаточность капитала, информационное взаимодействие со страной происхождения капитала, банковская тайна, проблема "отмывания" капиталов;
- Комиссия органов банковского надзора и инспекторских организаций Латинской Америки и Карибского бассейна создана в 1981г. и включает 23 страны;
- Комитет органов банковского надзора государств Персидского залива, созданный также в 1981г., занимается изучением теории и практики банковского надзора пересмотром банковского законодательства и совершенствованием надзорной практики в своих странах.;
- Группа банковского надзора стран Центральной и Восточной Европы, с 1990 года объединяющая представителей органов банковского надзора ряда бывших социалистических стран (Болгарии, Венгрии, Польши, Румынии, Словакии, Чехии и некоторых республик бывшего СССР).

Но наиболее известной и авторитетной международной организацией в области банковского надзора и регулирования является созданный в 1974 году при Банке международных расчетов (БМР) Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН). Свое название комитет получил по месту расположения штаб-квартиры - г. Базель (Швейцария). В состав БКБН входят представители 12 развитых стран мира: члены G-10 (Бельгия, Канада, Франция, Германия, Италия, Япония, Нидерланды, Швеция, Швейцария, Великобритания и США), а также Люксембург.

Основной целью учреждения Базельского комитета было развитие сотрудничества между национальными надзорными органами стран-членов в деле осуществления контроля над деятельностью международных банков, чьи головные офисы размещены в этих странах. Организаторы БКБН ставили перед собой задачу добиться создания системы надежного и всеобъемлющего банковского надзора в международном масштабе.

В настоящее время основным направлением деятельности Базельского комитета является разработка минимальных стандартов, призванных нормировать различные аспекты банковской практики, в целях уменьшения вероятности возникновения кризисных явлений у отдельных банков и снижения системного риска всей банковской системы.

Следует отметить, что Базельский комитет является консультативным органом, поэтому его рекомендации не являются обязательными для исполнения даже в странах-членах Комитета. Более того, при разработке рекомендаций ряд моментов Базельский комитет прямо не описывает, отдавая трактовку и технику применения рекомендаций "на откуп" национальным органам банковского надзора. При этом авторитет этого органа настолько высок, что стандартам БКБН стараются следовать и страны, не являющиеся его членами.

Основной целью принятия и внедрения Базельских принципов является дальнейшее продвижение по пути достижения финансовой стабильности как в отдельно взятой стране, так и в международном масштабе. При этом задача внедрения принципов в основном стоит не перед развитыми странами-членами БКБН, надзорные системы которых в достаточной мере отвечают принципам, а перед развивающимися странами.

Кроме того, Базельским комитетом в октябре 1999 года был выпущен специальный документ "Методика проверки соответствия Базельским принципам". Необходимость выпуска этого документа была вызвана тем, что почти сразу после принятия Базельских принципов (сентябрь 1997г.) БКБН инициировал процесс оценки национальными органами надзора своих систем на предмет их соответствия Принципам. Были получены оценки, более чем, из 120 стран, однако качество проведенной работы отличалось от страны к стране достаточно существенно. Документ представляет собой анализ каждого из 25-ти принципов с указанием необходимых и дополнительных критериев соответствия.

Базельский комитет, рекомендуя активное внедрение Принципов, тем не менее, отдает себе отчет, что эффективная система банковского надзора требует выполнения целого ряда предварительных условий, которые, как правило, находятся вне пределов компетенции национальных органов надзора, и отсутствие или недостаточность которых могут серьезно осложнить для надзорного органа задачу внедрения Базельских принципов. БКБН выделяет следующие условия [5]

- стабильная и долговременная экономическая политика;
- развитая общественная инфраструктура. Под общественной инфраструктурой понимается:
- развитое корпоративное законодательство, законодательство о частной собственности, о банкротстве, о защите прав потребителей;
- принципы и правила бухгалтерского учета, соответствующие международным стандартам;

- прозрачность финансовой отчетности компаний и банков; развитая система регулирования финансовых рынков и надзора за ними и их участниками;
- надежная и эффективная система расчетов и взаимозачетов с механизмами контроля соответствующих рисков.
- высокая рыночная дисциплина, связанная, прежде всего с адекватным потоком достоверной информации для участников рынка, а также с прозрачностью финансовой информации и эффективным корпоративным управлением;
- наличие процедур работы с проблемными банками;
- наличие механизмов, обеспечивающих достаточный уровень системной защиты (или общественной безопасности). Данный вопрос связан с областью контроля со стороны соответствующих государственных органов (включая центральные банки) за возникновением предпосылок к системным кризисам, а также с наличием инструментов предотвращения таких кризисов (функция кредитора последней инстанции, система страхования депозитов и др.).

Даже самый поверхностный анализ приведенных выше необходимых предварительных условий для внедрения Базельских принципов показывает, что многие из условий если и присутствуют в России, то в формах, далеких от совершенства. Однако, поскольку Россия принимала активное участие в разработке Базельских принципов, то вполне естественным было решение Банка России о присоединении к ним. В связи с этим была активизирована работа по приведению нормативных актов, регулирующих банковскую деятельность, в соответствие с рекомендациями и стандартами БКБН.

Банковский надзор в России начал формироваться фактически только в конце 80-х годов одновременно с реформой банковской системы, когда была образована система специализированных банков, и стали возникать первые коммерческие банки. Специфической чертой развития банковского надзора России являлось то, что надзорные процедуры формировались и формируются в трех основных направлениях.

1. В соответствии с требованиями международных стандартов и на основе рекомендаций международных финансовых и консультативных организаций, таких как Международный валютный фонд, Мировой банк, Базельский комитет по банковскому надзору и др.

2. Как ответ на возникающие в банковском секторе специфические ситуации и аномалии. Данное направление вызвано, прежде всего, тем, что становление рыночных отношений в экономике, в том числе в банковском секторе, имеет ряд уникальных особенностей даже по сравнению с другими "переходными" экономиками постсоветского пространства. Восточной и Центральной Европы

3. Путем адаптации старых норм и правил, применявшихся в системе Гюсбанка и Внешэкономбанка СССР. На современном этапе последнее из перечисленных направлений по существу отмирает, а первое - наоборот, выходит на первый план. При этом еще достаточно долгое время второе направление будет оказывать свое влияние на развитие банковского надзора

В настоящее время в Российской Федерации функционирует двухуровневая банковская система. На первом уровне находится Центральный банк Российской Федерации (Банк России), а на втором - кредитные организации, то есть коммерческие банки, небанковские кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

В Российской Федерации функции регулирования и надзора за деятельностью кредитных организаций законодательно закреплены за Банком России, который призван осуществлять постоянный контроль соблюдения кредитными организациями банковского законодательства, нормативных актов Банка России. В соответствии с Федеральным законом "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" (ст. 4) Банк России:

- устанавливает правила проведения банковских операций, бухгалтерского учета и отчетности для банковской системы;
- осуществляет государственную регистрацию кредитных организаций; выдает и отзывает лицензии кредитных организаций;
- осуществляет надзор за деятельностью кредитных организаций;
- регистрирует эмиссии ценных бумаг кредитными организациями в соответствии с федеральными законами.

В структуре Банка России для выполнения надзорных функций созданы Департамент по лицензированию деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций. Департамент банковского регулирования и надзора. Главная инспекция кредитных организаций. Непосредственно функции по надзору Банк России реализует через свои территориальные управления (Главные управления и Национальные Банки).

С точки зрения структуры банковский надзор можно разделить на лицензирование, дистанционный документарный надзор и инспектирование кредитных организаций.

С другой стороны, объектом надзора выступает конкретная кредитная организация, поэтому с точки зрения этапов функционирования кредитных организаций надзор можно также разделить так:

- регулирование и контроль при создании кредитных организаций;
- надзор за деятельностью действующих кредитных организаций;
- контроль над процессами ликвидации кредитных организаций.

Как нами уже отмечалось, банковский надзор представляет собой совокупность действий, осуществляемых органом банковского надзора в рамках установленной компетенции и в соответствии с процедурными нормами в целях обеспечения стабильности функционирования банковской системы и защиты интересов ее кредиторов и клиентов.

Необходимость существования института банковского надзора объясняется следующими обстоятельствами:

- для эффективной работы банковской системе необходимо доверие общества, в противном случае банки не смогут аккумулировать значительные средства физических и юридических лиц;
- кредитные организации проводят платежи и сбои в платежной системе чреваты огромными издержками для общества;
- кредитные организации создаются, с целью получения прибыли и практика свидетельствует, что наиболее прибыльные операции являются в то же время наиболее рисковыми. Поэтому необходимо централизованно ограничивать риски, принимаемые на себя банками.

Прежде чем приступить к рассмотрению целей и задач банковского надзора целесообразно уточнить различие между регулированием и надзором.

Под банковским регулированием понимается система мер, с помощью которых государство через центральный банк или иной надзорный орган обеспечивает стабильное и безопасное функционирование банковской системы, предотвращает дестабилизирующие тенденции в банковском секторе.

В результате, банковское регулирование – это разработка и издание уполномоченными учреждениями конкретных правил или инструкций, основанных на действующем законодательстве и определяющих структуру и способы осуществления банковского дела в стране (формирование рамок поведения банков).

При этом надзор за деятельностью банков предусматривает непрерывное наблюдение за осуществлением банками своей деятельности в соответствии с действующим законодательством и нормативными актами.

Объектами банковского надзора являются кредитные организации, которые привлекают от физических и юридических лиц денежные средства и размещают их в различные финансовые инструменты, принимая на себя все риски, связанные с такой деятельностью.

С момента возникновения банковского надзора его цели и задачи исторически не претерпевали изменений. Если абстрагироваться от различий в формулировках целей банковского надзора в отдельных странах, то целями банковского надзора являются:

- поддержание денежной и финансовой стабильности, т.е. недопущение банкротства кредитных организаций и принятие в случае необходимости мер по их финансовому оздоровлению и санированию;
- обеспечение эффективности банковской деятельности путем установления требований к качеству капитала и активов, включая также оценку внутреннего контроля, качества управления рисками, внутренних банковских операций и финансового положения.
- защита интересов вкладчиков и кредиторов кредитных организаций.

В число основных задач надзора и регулирования банковской деятельности входит:

- разработка и внедрение надзорных директив в кредитных организациях;
- рассмотрение обращений и заявлений кредитных организаций, в т.ч. включая обращения относительно лицензирования банковской деятельности;
- мониторинг и надзор за банковской деятельностью, т.е. анализ финансового положения кредитных организаций, соблюдение законодательства и выполнения кредитными организациями установленных надзорным органом нормативов и положений;
- инспекционные проверки на местах;
- проведение встреч с руководством кредитной организации в целях рассмотрения и обсуждения вопросов, относящихся к надзору;
- применение принудительных мер воздействия, требующих от кредитной организации введения новых политик, процедур и практических методов для устранения проблем, выявленных в банке [2, с. 34].

В классическом варианте банковский надзор включает в себя два основных компонента:

- лицензирование кредитной организации

Процесс лицензирования играет здесь ключевую роль, регулируя доступ к финансовому рынку. Процесс лицензирования должен, как минимум, включать в себя оценку структуры собственности банка, состава совета директоров и руководителей высшего звена, плана деятельности и бизнес-плана банка, прогнозных значений показателей его финансовой устойчивости, а также системы внутреннего контроля. Не менее важной предпосылкой обеспечения надежности и стабильности финансовой системы является оценка приобретателя акций банка. Также должны контролироваться крупные банковские инвестиции или приобретения, чтобы у надзорного органа сложилось четкое представление о структуре банковской группы.

- надзор за текущей деятельностью кредитных организаций

Принципы, раскрывающие методы осуществления постоянного (текущего) банковского надзора, главным образом, ориентированы на способы обеспечения эффективности банковского надзора. Одним из ключевых организационных требований является сочетание документального и контактного (инспектирования) надзора банков, поскольку они представляют собой две стороны одной медали: они взаимно дополняют друг друга и не могут существовать в отрыве друг от друга.

При этом документальный (дистанционный) надзор выполняет три основные задачи:

1. мониторинг уровня рисков, принятых в конкретном банке, и его сравнение с группой однородных банков;
2. мониторинг соблюдения банком пруденциальных норм деятельности;
3. сбор данных для определения приоритетов распределения надзорных ресурсов и планирования инспекционных проверок.

Процесс документарного надзора начинается со сбора информации, главным образом, о соблюдении банком количественных требований, которая может дать надзорному органу сведения о состоянии данного банка в прошлом и в настоящее время. Надзорный орган хранит полученную информацию в базе данных с тем, чтобы иметь возможность обрабатывать ее в автоматическом режиме. Главная цель заключается в оценке необходимости применения мер воздействия.

Контактный надзор (инспектирование) выполняет две основные задачи:

- позволяет надзорному органу лучше понять деятельность банка, а также оценить его профиль рисков и степень квалификации его руководства и персонала;
- дает уверенность в том, что банк соблюдает нормативные требования и управляется и организован надлежащим образом, в т.ч. имеет надежную систему управления рисками [3, с. 47].

Именно инспектирование позволяет получить более широкое представление о деятельности банка и оценить достоверность отчетности и иной информации, представляемой банком в надзорный орган, что, в свою очередь, является основой для принятия надзорными органами эффективных решений. Сам факт осуществления регулирующим органом инспекционной деятельности ставит банки в определенные рамки, ограничивает возможности использования ими “схемных” вариантов формирования капитала, легализации сомнительных доходов, “корректировки” отчетности с помощью бухгалтерских приемов.

В значительной степени результативность инспекционных проверок зависит от поставленных задач, от четкости сформулированных вопросов и в итоге от того, насколько полно полученные сведения отражают перспективы изменения финансового состояния банка. Задание, построенное по принципу “необходимости и достаточности” на основе материалов предшествующих проверок и отчетности, значительно повышает предметность проверки и, как следствие, эффективность надзора.

В целом ряде стран с развивающимися рынками банковский надзор включает также и третий компонент – финансовое оздоровление деятельности кредитных организаций и контроль над процедурами ликвидации кредитных организаций.

Банковское дело по своей сути основано на доверии к собственникам и менеджерам кредитного учреждения со стороны клиента и вкладчика. Эрозия или кризис доверия к банковским институтам из-за их неспособности выполнять взятые на себя обязательства имеют своим следствием “набеги” вкладчиков и, как результат, дезорганизацию денежной сферы и рост социальной напряженности. Именно по этой причине банки традиционно находятся под пристальным присмотром специально созданных для этого органов государственного управления.

При этом, банковский надзор по своей природе, как следует из мировой практики, всегда вторичен по отношению к банковской деятельности. Регулятор, осуществляя, прежде всего, пруденциальный надзор за кредитными организациями, призван обеспечивать условия для устойчивости, как отдельных кредитных организаций, так и банковской системы в целом. Строго говоря, в функции банковского надзора не входит осуществление всеобъемлющего контроля над банковскими операциями, а тем более вмешательство в текущую деятельность финансовых посредников. Пруденциальная практика банковского надзора – это в основном способ осуществления мониторинга и оценки рисков.

Главной предпосылкой для осуществления эффективного банковского надзора является четкое определение круга ответственности, полномочий и целей надзорного органа, который, в свою очередь, должен быть независим и юридически защищен. Банковский надзор может быть эффективным только в том случае, если он осуществляется в соответствующей макроэкономической среде, в режиме разумной и устойчивой макроэкономической политики, при хорошо развитой инфраструктуре, эффективной рыночной дисциплине. А также при наличии процедур для эффективного решения возникающих проблем и механизма, способного обеспечить должный уровень системной защиты (или безопасности и надежности кредитных организаций). Вместе с тем, банковский надзор также очевидным образом влияет на макроэкономическую стабильность, поскольку объемы кредитования, мультипликатор и рост денежных агрегатов сильно зависят от пруденциальных требований, предъявляемых к кредитным организациям.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Антипова О.Н. Система банковского надзора и инспектирования за рубежом. М.: Центр подготовки персонала Банка России, 1995. с.5.
2. Ассоциация региональных банков России и Консалтинговая группа «БФИ». «Банковский надзор и финансовая стабильность: Россия в контексте общемировых стандартов». – Информационно-аналитические материалы, подготовленные в рамках 11 международного банковского форума (Сочи, 2005г.).
3. Банковский надзор: европейский опыт и российская практика». – Учебное пособие, подготовленное в рамках проекта «Обучение персонала Центрального банка – этап III» (Под ред. М. Олсена). – Представительство Европейской Комиссии в России, 2005г.
4. Уоскин В.М. Базельские стандарты адекватности банковского капитала: эволюция подходов //Деньги и кредит. 2000. №3. С. 12.
5. Internet, URL: <http://www.bis.org>.



ОБОСНОВАНИЕ ЛОГИКИ ПРОВЕДЕНИЯ  
СИТУАЦИОННОГО АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ

В статье рассмотрены организационные, информационные, методические и технические аспекты проведения ситуационного анализа и контроля на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** ситуационный анализ; ситуационный контроль; экономическая ситуация; бухгалтерский инжиниринг; структурированный ситуационный план счетов; семантические методы анализа и контроля

**Коды классификатора JEL:** O12, O22

Обоснование логики проведения ситуационного анализа и контроля должно проводиться с учетом четыре основополагающих факторов в целях достижения эффективности управления экономическими ситуациями и событиями:

- организационное обоснование;
- информационное обоснование;
- методическое обоснование;
- техническое обоснование.

Организационное обоснование ситуационного анализа и контроля предполагает определение субъектов (исполнителей) анализа и контроля, пользователей информации (результатов анализа и контроля), порядка распределения обязанностей между службами предприятия и установления сроков проведения анализа, контроля, и представления результатов.

Информационное обоснование ситуационного анализа и контроля можно представить как комплекс информационных технологий, объединяющий в рамках единой системы финансового, управленческого и стратегического ситуационного учета учетно-аналитическую информацию, возникающую в результате фактов, событий и ситуаций в разрезе объектов учета на базе использования структурированного ситуационного рабочего плана счетов, интернациональной модели финансового учета и инструментов бухгалтерского инжиниринга.

В результате в последнее время был создан и внедрен в практику ряд бухгалтерских моделей ситуационной направленности: модель ситуационно-матричной бухгалтерии (О.И. Кольвах); модель сетевого ситуационного учета корпораций (Г.Е. Крохичева); бухгалтерская модель экономических ситуаций (Е.Ю. Русина); модель ситуационного сетевого учета (А.Н. Максименко); модель ситуационного учета рисков (Т.Г. Савченко); модели структурированных рабочих планов счетов (В.И. Ткач, Ф.Б. Риполь-Сарагоси, О.Б. Червань, Г.Е. Крохичева, Н.Ю. Салова, В.Е. Шумилина, М.Я. Симонович, А.Н. Максименко, Т.Г. Савченко, И.В. Сысоева и др.); использование интернациональной модели финансового учета (В.И. Ткач, Е.И. Муругов, Д.В. Курсеев, Л.А. Зимакова, В.Е. Шумилина, А.Н. Максименко, М.Я. Симонович и др.); модели инструментов бухгалтерского инжиниринга (В.И. Ткач, Е.И. Муругов, Д.В. Курсеев, В.В. Лесняк, Н.П. Рудненко, Е.Ю. Русина, Е.А. Аксенова, В.В. Варламова, Л.Р. Лилеева и др.).

Методическое обоснование ситуационного анализа и контроля требует разработки, апробации и использования методик ситуационного анализа и контроля, решения вопросов организации и проведения семантического ситуационного анализа и контроля.

Техническое обоснование ситуационного анализа и контроля предполагает использование в анализе и контроле современных информационных систем и технологий, в том числе сетевого характера, информационных систем объектно-ориентированного подхода, стратегических информационных технологий, компьютерных программ и т.д.

Логическое обоснование организации и проведения ситуационного анализа и контроля ставит вопрос об эффективности проводимых аналитических и контрольных процедур.

Система ситуационного анализа и контроля представлена:

- финансовым ситуационным анализом и контролем;
- управленческим ситуационным анализом и контролем;
- стратегическим ситуационным анализом и контролем.

Финансовый ситуационный анализ не замыкается на данных бухгалтерской финансовой отчетности, в нем превалирует прогнозно-плановая работа со сценарным учетом влияния фактов хозяйственной деятельности, событий, прогнозирование будущих ситуаций и их последствий в целях обеспечения устойчивого экономического роста.

Актуальность организации и проведения стратегического ситуационного анализа связана с необходимостью оценки влияния внешних факторов, параметров внешней среды на стоимость предприятия, как в целом, так и по отдельным внешним сегментам, рыночным сегментам, направлениям стратегической активности.

Информация, которую предоставляет управленческий учет, не содержит отчетов о сравнительном анализе внешних факторов, а внутрифирменный анализ во многих случаях бесполезен [3, с. 85–86], что определяет необходимость анализа стратегических внешних ситуаций (экономических, налоговых, таможенных, маркетинговых, инвестиционных, инновационных и др.), оценки их влияния на стоимость предприятия и перспектив рыночного роста.

Стратегический подход предполагает всесторонний анализ внешней среды, в которой действует или будет действовать данная компания. Такой анализ должен охватывать не только внутреннюю деятельность и ресурсы организации (как существующие, так и потенциальные), но, что не менее важно, и внешние аспекты ее функционирования: конкурентов, поставщиков, клиентов, макроэкономические условия, политику правительства, нормативно-правовую среду, ее изменения и т.д. [3, с. 5].

Стратегический ситуационный анализ строится на моделировании факторов внутренней и внешней среды, анализе их реального или предполагаемого влияния на стоимость предприятия, оперировании с прогнозной информацией, предложении возможных вариантов реализации решений под воздействием факторов внешней среды, разработки, реализации и корректировки стратегии развития предприятия на основе использования инструментов бухгалтерского инжиниринга и методов многофакторного и многовариантного анализа.

Акцентированное внимание на организационном обеспечении ситуационного анализа и контроля связано со стремлением автора показать ключевую роль аналитиков, внутренних аудиторов, финансовых менеджеров в управлении, влиянии на результаты деятельности организаций, и, в конечном итоге, обеспечение достижения целей.

С практической точки зрения ситуационный анализ и контроль выступают сферой практической деятельности управленческого персонала различного уровня. На большинстве обследованных автором предприятий анализ и контроль осуществляются сотрудниками бухгалтерии (малые и средние предприятия), финансовыми аналитиками и внутренними аудиторами (крупные предприятия).

В целом задачи, характерные для ситуационного анализа и контроля, могут быть возложены на отделы бухгалтерии, планово-экономический, финансовый, аналитический, службы внутреннего аудита, маркетинга и другие с учетом специфики организационной структуры управления конкретных организаций.

Субъектами ситуационного анализа и контроля (исполнителями) могут быть бухгалтеры, аналитики, экономисты, финансовые менеджеры, линейные менеджеры, специалисты управления развитием бизнеса, внутренние аудиторы, маркетологи и др.

В качестве пользователей информации (результатов анализа и контроля) можно выделить управленческий персонал организации различного уровня, так или иначе принимающий те или иные экономические решения: менеджмент организации, совет директоров, акционеры, бухгалтеры, внутренние аналитики, внутренние аудиторы, антикризисные управляющие и др.

Организационный механизм проведения аналитических и контрольных процедур зависит от многих факторов (степень развития рынка, цели анализа, степень грамотности аналитика/контролера, доступность информации, необходимая скорость ее обработки и др.) и включает порядок и сроки проведения аналитических и контрольных процедур, оформления и представления результатов анализа и контроля, определение способов коммуникации, прав и обязанностей между координатором и исполнителями анализа и т.д. Все эти вопросы решаются каждым предприятием самостоятельно исходя из его особенностей.

В основе информационного обеспечения ситуационного анализа и контроля лежит использование структурированных ситуационных рабочих планов счетов, тесно связанных с внутренней структурой предприятия и внешними сферами деятельности: виды деятельности, внутренние и внешние сегменты, направления стратегической активности, центры ответственности, структурные подразделения предприятия и т.д. до 1 млн. аналитических позиций (ОАО «Глория Джинс», ОАО «Балтика» и др.).

Структурированный ситуационный рабочий план счетов обеспечивает соответствующую аналитичность в рамках плана счетов блочного типа в целях получения и использования информации в разрезе экономических ситуаций, событий, фактов хозяйственной деятельности и строится на базе синтетических счетов, субсчетов и аналитических позиций.

С учетом особенностей формирования информационной базы ситуационного анализа и контроля автором предлагается следующее построение структурированного ситуационного рабочего плана счетов:

- I. Синтетические счета;
- II. Субсчета (виды деятельности, внешние сегменты, внутренние сегменты, направления стратегической активности);
- III. Аналитические позиции (центры ответственности, ситуации, события, факты хозяйственной деятельности).

В результате информационную базу ситуационного анализа и контроля можно представить как компьютерную базу данных, созданную на основе структурированного ситуационного рабочего плана счетов, имеющего ярко выраженную организационную и отраслевую направленность.

Информационное обеспечение ситуационного анализа и контроля может быть организовано по двум направлениям:

- 1) самостоятельный ситуационный учет (результаты отдельных ситуаций подводятся вне системы финансового учета): Дж.Г. Сортер, О. Джонсон, Ч.Т. Хорнгрен, П. Бирд, В.Э. Маккарти, Я. Степневский;
- 2) интегрированный финансовый, управленческий и стратегический ситуационный учет: В.И. ткач, О.И. Кольвах, Г.Е. Крохичева, Е.И. Муругов, Д.В. Курсеев, А.Н. Щемелев, А.Н. Максименко и др.

Создание интегрированной системы финансового, управленческого и стратегического ситуационного учета обеспечивается использованием:

- структурированный ситуационный рабочих планов счетов, привязанных к конкретной структуре организации, с высокой степенью аналитичности от нескольких тысяч до нескольких миллионов позиций, коды которых имеют до 25 знаков;
- интернациональной модели финансового учета финансовой, производственной и других оптик (доходная, затратная, налоговая, профессиональная, национальной экономической политики);
- инструментов бухгалтерского инжиниринга – системы производных балансов, выступающих инструментами интеграции финансового, управленческого и стратегического учета.

Финансовый, управленческий и стратегический ситуационный учет формирует информационное поле, обеспечивающее возможность анализа, контроля и прогнозирования тенденций дальнейшего развития предприятия.

Методическое обеспечение ситуационного анализа и контроля предполагает разработку и практическую реализацию соответствующих методик:

- методики ситуационного анализа в виде автоматизированного комплекса расчетно-аналитических процедур (итераций);
- методики ситуационного контроля в виде автоматизированного комплекса расчетно-контрольных процедур (итераций).

В основе методик ситуационного анализа и контроля лежит определение влияния экономических событий, фактов хозяйственной деятельности, факторов внешней среды на стоимость предприятия.

Семантический анализ и контроль делают акцент на всесторонней оценке экономической ситуации, выявлении связей и зависимостей между различными объектами, событиями, сторонами и видами деятельности предприятия. Особое внимание уделяется исследованию взаимной связи и обусловленности показателей с использованием семантических методов анализа и контроля.

Техническое и программное обеспечение ситуационного анализа и контроля предполагает использование информационных систем управления бизнесом BSS (Business Support System), управления ресурсным потенциалом предприятия ERP (Enterprise Resources Planning), интегрированных информационных приложений ERP-класса, систем баз знаний, экспертных систем, семантических сетей, технологий Data Mining, Olap, Deep, инжиниринговых компьютерных программ.

Техническое и программное обеспечение ситуационного анализа и контроля направлено на разработку и использование автоматизированной системы ситуационного анализа и контроля – компьютерного варианта расчетных, аналитических и контрольных процедур оценки экономических ситуаций на базе использования авторских компьютерных программ:

- программы для ЭВМ «Методика расчета и анализа чистых пассивов коммерческой организации» (Свидетельство Роспатента РФ № 2007610116 от 09.01.2007г.);
- программы для ЭВМ «Методика ситуационного анализа» (Свидетельство Роспатента РФ № 2008613376 от 16.07.2008г.);
- программы для ЭВМ «Методика ситуационного контроля» (Свидетельство Роспатента РФ № 2008613375 от 16.07.2008г.).

Логическое обоснование проведения ситуационного анализа и контроля завершается оценкой эффективности аналитических и контрольных процедур, определяемой с точки зрения качества информационно-аналитического обеспечения управления экономическими ситуациями:

а) на уровне предприятия: (экономическими ситуациями в масштабах предприятия, по видам деятельности, внешним сегментам, направлениям стратегической активности и т.д.);

б) на уровне внутренних структурных подразделений предприятия.

Таким образом, логическое обоснование организации и проведения ситуационного анализа и контроля представлено с точки зрения определяющих факторов построения системы финансового, управленческого и стратегического ситуационного анализа и контроля (организационное, информационное, методическое, техническое обеспечение), эффективности рекомендуемых решений, что является основой при разработке практических положений ситуационного анализа и контроля.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Теплова Т.В., Григорьева Т.И. Ситуационный финансовый анализ: схемы, задачи, кейсы. М., 2006.
2. Уорд К. Стратегический управленческий учет. М., 2002.
3. Хахонова Н.Н. Методологические аспекты формирования учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками коммерческих организаций. – Ростов н/Д.: 2005.

**ТИМОФЕЕВА М.С.**

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

## СЕТИЗАЦИЯ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ СТРАХОВЫХ ИНСТИТУТОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматриваются факторы устойчивости финансовых институтов, и, в частности, страховых компаний в условиях кризиса, характеризующегося рисками ликвидности и рисками доверия.

**Ключевые слова:** сетизация; устойчивость; страховые институты; финансовые институты; оппортунизм; государственное стимулирование

**Коды классификатора JEL:** G22, G28

Формирование финансовой экономики выделяется актуальностью среди современных тем экономических исследований в связи с тем, что страховые институты и финансовые рынки развиваются в условиях глоба-

лизации под воздействием сетевых технологий глобального капитала. В ходе экономической трансформации в результате смены цикла преобразуется весь хозяйственный комплекс, производственная сфера, но под воздействием финансовых институтов формируются интегрированные бизнес-группы, финансовые корпорации, союзы и конгломераты. Возникают новые глобальные организационно-финансовые структуры, имеющие свои методы, технологии и модели развития, отличающиеся воздействующими методами навязанного или вмененного поведения на национальные финансовые институты.

Развитие – это основополагающее свойство любой системы, а главное в феномене институционально-сетевого развития – его системное качество. Когда мы говорим о сетевой экономике как системном процессе, то проблема институционально-сетевого развития выступает имманентным свойством этого процесса. Нарождающийся новый длительный цикл характеризуется, в частности, формированием крупного кластера отраслей высокой технологии и сферы обслуживания, экономической и технической основой этого процесса являются инновационные, маркетинговые, информационные, телекоммуникационные технологии. Происходит как бы «наложение» системности процессов глобализации, сетизации и институционально-сетевого развития, которое придает новое качество глобальным процессам.

Высокая степень ассиметричности информации в условиях глобализации способствует формированию механизма извлечения глобальной ренты на основе дифференциации институциональных возможностей акторов как части необходимого и прибавочного продукта, как доли добавленной стоимости. Ограничение развития информационного потенциала означает сокращение возможностей риск-менеджмента и усиление влияние неопределенности на деятельность фирм и финансовых институтов.

Формирование новой институциональной структуры финансового рынка в условиях глобализации происходит в процессе рождения «новых» формальных правил и действия «старых» неформальных ограничений в финансовой сфере. В результате в России развиваются новые формы финансовых институтов и зарождаются новые интеграционные взаимоотношений, как между финансовыми операторами, так и между национальными государствами и наднациональными структурами, такими как Всемирная торговая организация (ВТО), Международный валютный фонд (МВФ) и других.

Существует ли для национального страхового бизнеса модель стратегии устойчивого роста? Какие есть ограничения для ее формирования? В первую очередь, это – низкий уровень капитализации финансовых институтов, медленная консолидация банковского и страхового капитала.

Власть финансового капитала формирует глобальный финансовый рынок, на котором стремительно происходят процессы консолидации капитала посредством слияния и поглощения, господствуют новые финансовые инструменты, перестраховываются риски. Процессы дерегулирования финансовых отношений в условиях глобализации приводят к обострению противоречий между крупнейшими транснациональными компаниями и национальными корпорациями.

Незавершенность институциональной модели развития финансового сектора, стремительная либерализация рынков банковских и страховых услуг, незрелость коммуникационных технологий на российском финансовом рынке увеличивает рост уровня неопределенности национальной экономики, что усугубляет тенденции развернувшегося мирового кризиса.

Поскольку действие исключительно рыночных регуляторов в российских условиях сопряжено с чрезвычайно болезненной ломкой производственной структуры, постольку государственное регулирование может и должно быть использовано в качестве действенного инструмента смягчения рыночного шока. Экономическая политика в России в период кризиса оказала негативное влияние на динамику институциональных реформ, способствуя бегству капитала и деформации развития финансовых институтов.

В посткризисной экономике стандартная неоклассическая теория оказалась не способна дать адекватный ответ на те проблемы, которые возникли перед национальными банками и страховыми компаниями. Вера в спонтанный естественный порядок, равновесие, паритет и рациональное поведение экономических агентов, устанавливаемые рынком, в эпоху развития глобальной экономики не подтвердилась.

Глобализационные процессы трансформировали экономическое сообщество в целостную экономическую систему, в которой национальные финансовые институты и финансовые организации оказались составными элементами не только институционального механизма производства финансовых услуг, но выступают и важнейшими составляющими глобального финансового пространства. При этом только финансовые институты с глобальной сетевой структурой являются конкурентоспособными и финансово устойчивыми. Национальные финансовые институты или попадают в глобальные сети, или отличаются положением, подконтрольным наднациональным структурам. Наднациональные институты, а не национальные государства устанавливают правила игры не только на глобальном, но и на национальных финансовых рынках.

Возникновение финансовой экономики определяет стратегию институционально-сетевого развития экономических агентов в условиях трансформационных преобразований. Происходит дифференциация финансовых институтов по степени транснационального развития сетевых структур, определяющей уровень интеграции этих стран в глобальное мировое хозяйство. Влияние уровня развития сетевой структуры национальных финансовых институтов, выход страховых компаний и банков на уровень транснациональных сетевых структур позволит России реализовать сценарий устойчивого роста, аккумулировать черты постиндустриального общества, превращая другие страны в территорию для освоения сетевых структур.

Рассмотрение в качестве предмета исследования финансовых институтов глобальной экономики, выявление особенности развития модели их сетизации ее идентификацию с такими категориями как капитализация, информатизация, консолидация, менеджеризация, а также соотнесение понятий финансовая экономика и «сетевая экономика». Термин финансовая экономика был введен директором Центра общественных наук, профессором МГУ Ю.М. Осиповым, который определил особенности глобальной экономики как системы фи-

нансовых отношений, в которых доминирующие позиции занимают финансовые институты, а финансовые операции составляют основную долю всех транзакций на глобальном рынке. [3]

При формальной оценке процесса глобализации, наиболее распространенной в настоящее время является точка зрения, идеализирующая результаты интернационализации капитала, либерализации финансовых рынков. Второй подход к изучению глобальной системы позволяет дать реальную оценку процесса глобализации, исходя из особенностей исторического развития всех экономических систем как единого непрерывного процесса не только в области экономики, но во всех сферах деятельности человека. Он охватывает исследование систем с учетом всех параметров, в том числе и специфических, в их исторической динамике.

С точки зрения неоклассической теории, делающей акцент на рациональности экономических агентов и механизмов распределения ресурсов и рассматривающей «провалы» рынка как исключения в процессе функционирования экономики, финансовые кризисы – результат вмешательства государства в действие рыночных механизмов, оппортунистического поведения или институциональных слабостей.

Как отмечает А. Шаститко, оппортунистическое поведение – это ключевая концепция неонституциональной теории, объясняющая принципы поведения человека. [5] Ее суть выражается в стремлении индивида реализовать собственные эгоистические интересы, которые сопровождаются проявлениями коварства и обмана. [6] Неонституционализм выделяет несколько форм оппортунистического поведения, среди них, например, неблагоприятный отбор и субъективный риск. Наряду с ограниченной рациональностью оппортунистическое поведение служит основанием для воспроизводства проблемы координации и разрешения распределительных конфликтов.

Оппортунизм – это способ действия экономического агента в соответствии с собственными интересами, не ограниченный моральными устоями и противоречащий интересам других агентов. Под оппортунизмом можно также понимать использование асимметрии информации в целях извлечения выгоды в ущерб интересам контрагентов. [2] Наиболее явные формы оппортунистического поведения – ложь, мошенничество и воровство. Однако проблема оппортунизма не ограничивается явными его формами. В основе любого оппортунистического поведения лежат асимметрия информации и неопределенность. Партнер не может знать всех обстоятельств и намерений другого партнера до заключения контракта и тем более не может знать всех деталей поведения партнера после того, как контракт уже заключен.

Проблема оппортунистического поведения порождает три чрезвычайно важных последствия в аспекте объяснения принципов поведения экономических агентов. Во-первых, всеобщность контрактных отношений означает, что оппортунизм пронизывает любые формы взаимодействия экономических агентов. Во-вторых, оппортунизм порождает огромные издержки по защите от этого типа поведения. Такие издержки относят к транзакционным, и они доминируют в данном классе издержек. В-третьих, индивидуальная защита от оппортунизма весьма сложна и влечет за собой огромные затраты.

В этом смысле институты, будучи устойчивыми правилами поведения, являются основным инструментом противодействия оппортунистическим действиям. Анализируя различные определения оппортунизма, исследователи выделяют следующие структурные элементы, позволяющие охарактеризовать эту категорию: [4].

1. Несовпадение интересов контрагентов. Экономический агент осуществляет хозяйственную деятельность исходя из личных интересов. При совпадении интересов контрагентов проблемы оппортунистического поведения сторон не возникает. Возможность недобросовестного поведения одной из сторон появляется при расхождении интересов контрагентов.

2. Асимметрия информации. Она предоставляет информационные преимущества одной из сторон, что обуславливает возможность оппортунистического поведения.

3. Скрытый характер недобросовестного поведения на основе манипулирования асимметричной информацией: агент-оппортунист не стремится раскрыть характер своей деятельности, в противном случае следовало бы говорить не об оппортунизме, а об открытой конфронтации.

4. Ущерб контрагента. В результате оппортунистического поведения одна из сторон увеличивает свою полезность в одностороннем порядке и таким образом уменьшает полезность другой стороны.

5. Преднамеренность действий. Преднамеренность действий означает, что для субъекта оппортунистического поведения сущность его действий всегда очевидна, данный индивидум сознательно использует сложившуюся ситуацию и не предоставляет контрагенту информацию о своих действиях.

Таким образом, оппортунистическое поведение можно определить как преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационных преимуществ и направленное на достижение личного интереса в ущерб другим участникам имплицитного соглашения.

Особенностью методологических посылок современных неолиберальных концепций является утверждение, что «недостатки глобального рынка менее пагубны, чем недостатки хозяйственной деятельности государства». [1] В условиях недостаточности инвестиционного и кредитного капитала в России наметился переход правительства к активному использованию государственных средств в качестве катализатора экономического роста, следовательно, можно говорить о возникновении нового вектора экономической политики – активного вмешательства государства в экономику. Проявление субъективного состоит в реализации объективного процесса хозяйствующими субъектами на основании правил, базирующихся на национальных традициях и на основе общественных и индивидуальных оценок этого процесса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Коллонтай В.М. Неолиберальные концепции развития финансовых институтов в условиях глобализации // *Философия хозяйства*, 2004. № 3 С.90.
2. Олейник А. Институциональная экономика. Учебно-методическое пособие. – Вопросы экономики, 1999, № 10.

3. *Осинов Ю.М.* Финансовая экономика: особенности реализации в системе глобального хозяйства//Философия хозяйства, 2002. № 6 С.81
4. *Симонова В., Попов Е.* Внутрифирменный оппортунизм и его воздействие на эффективность бизнеса/конкурентоспособность региона. Екатеринбург, ИЭ УрО РАН, 2003. С.35.
5. *Шаститко А.* Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории. Вопросы экономики, 2003, № 1.
6. *Williamson O.* Mechanisms of Governance. New York, Oxford University Press, 1996.

**КАРМИЗОВ А.Е.**

Северо-Кавказская академия государственной службы (СКАГС),  
аспирант факультета Государственного и муниципального управления, e-mail: Karmizov@yandex.ru

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ И РАЗВИТИЕ КОНКУРСНЫХ ФОРМ В СИСТЕМЕ КОММЕРЧЕСКИХ И НЕКОММЕРЧЕСКИХ ЗАКУПОК

Статья посвящена выяснению роли институционального обеспечения конкурсных торгов. В ней указывается на целесообразность определения специфичности институциональной организации конкурса в коммерческих структурах. Речь идет о борьбе с коррупцией на основе институциональных изменений, тестирования, диагностирования законов на коррупциогенность в конкурсе, а также правомерности и своевременности вмешательства государства в рыночную экономику посредством эффективных институциональных рычагов.

*Ключевые слова:* конкурсные торги; институциональная динамика; рынок; закупки; коррупция; конкурсные технологии

*Коды классификатора JEL:* D02, O43

Институциональная организация конкурсных торгов для осуществления закупок, удовлетворяющих государственные нужды, характеризуется сегодня увеличением формализованности процедур. Нормативно-правовая регламентация способствует не только упорядоченности, согласованности, оперативности, интегрированности совместных действий и формированию позитивной интеракции (взаимодействию) участников конкурсного процесса, но и, несомненно, ограничивает негативные проявления субъективного фактора. Последнее на практике проявляется в виде преследования личных интересов, культивирования сговора организатора конкурса по завышению цен с поставщиками, нарушения технологий конкурсного процесса, и др.

Следует отметить, что конкурсные торги в рыночных условиях являются экономически и социально значимым процессом, так как их главная цель заключается, с одной стороны, в экономии средств за счет развития добросовестной конкуренции, а с другой, в осуществлении отборочно-распределительной деятельности по критерию лучшего, касающегося цены (условий или конкурентоспособности) экономического субъекта.

Технологии организации конкурсных торгов, закупок в российских условиях систематически разрабатываются и применяются. Но это, в основном, касается государственных и муниципальных структур с активным участием в конкурсном процессе заинтересованных коммерческих организаций. Целью конкурсного процесса является, конечно же, эффективное использование средств бюджетов и внебюджетных источников финансирования, расширение возможности участия юридических и физических лиц в размещении заказов, реализация экономического стимулирования участников конкурсного процесса, развитие добросовестной конкуренции, что уже отражено законодательно [6]. По данным Федеральной антимонопольной службы России суммарный объем государственного и муниципального заказа ежегодно составляет более 4 трлн руб.

Однако проблема заключается в том, что значительная роль в институциональном обеспечении конкурса, прежде всего, отводится государственным структурам. При этом нормативно-правовая база конкурсных торгов, закупок фактически не отражает специфичность рыночного сектора, границ переноса институциональных регулятивов из некоммерческих организаций в коммерческие фирмы, и др.

В то же время практика показывает, что коммерческие организации, которые занимаются закупками на регулярной основе, используют и конкурсы, и запросы котировок, только в такой упрощенной и адаптированной форме, что порой изменяет эти процедуры до неузнаваемости [2].

В настоящее время специалисты в области конкурсных торгов предлагают такие рациональные идеи, как привлечение независимых экспертных организаций, компетентно определяющих ход конкурсных торгов институциональному соответствию, что позволяет снижать коррупционное давление на госбюджет, а также осуществлять на высоком уровне экспертизу цен, контроль качества товара, работ или услуг. Актуализируется также ориентация заказчиков на электронные аукционы, поскольку они являются наиболее открытой и прозрачной формой торгов. В целом, проведение российских аукционных торгов количественно в два раза превышают конкурсные торги. Но конкурсы при этом не утрачивают и не снижают стоимостной объем, что подтверждается, например, данными ФАС за первое полугодие 2008 года. В этой связи обратим внимание на таблицу № 1 [8].

Таблица 1.

## Развитие конкурсных торгов в России на госзаказ

| Параметры         | Открытый аукцион | Открытый конкурс | Запрос котировок | Всего          |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|----------------|
| Кол-во процедур   | 93 145 (31,8%)   | 45 593 (15,6%)   | 153 802 (52,5%)  | 299540(100%)   |
| Стоимостной объем | 336 млрд. руб.   | 400 млрд.руб.    | 39 млрд.руб.     | 775 млрд. руб. |

В исследовании Е. Бурдаевой конкурсные закупки, осуществляемые крупными российскими компаниями, составляют 29% среди других способов обеспечения прозрачности закупок (конкурентный выбор – 25%; доступность информации – 16%; внутренний контроль – 4%; коллегиальность решений – 8% и др.). Но в данном контексте следует согласиться с точкой зрения о том, что ориентироваться на доминирование в торгах на аукционы или электронные аукционы, электронные конкурсы представляется не совсем эффективной стратегией, так как здесь невозможно предупредить фиксирование цен или фиксирование рынка, установить факты сговора поставщиков и др. [7] Но латентные моменты конкурсных торгов, на наш взгляд, важно все-таки учитывать. Особенно это касается при совершенствовании институционального производства, обеспечивающего регуляцию конкурсных закупок не только госструктур, но и коммерческих организаций. Следует еще отметить, что оба уровня конкурсных торгов, закупок в современной российской действительности одинаково серьезно поражены оппортунистическими, в том числе коррупционными тенденциями.

В этой связи возникает вопрос: может ли в ходе конкурсных торгов, закупок недопроизводство институциональной упорядоченности, согласованности, параллельности в сочетании с рекомендательными ориентирами для коммерческих организаций, быть малозначимым фактором для развития и поддержки добросовестной конкуренции в России?

Однако, указывая на ряд типичных фактов деструктивной направленности, например, таких, как недооценка руководством фирм, компаний состоятельности конкурсного механизма, несоблюдение «правил игры» в конкурентном взаимодействии, нарушение соразмерности цены и качества товара и др., следует сказать, что они служат индикаторами допущения коррупционных проявлений в конкурсных торгах, проводимых коммерческими организациями, а это формирует, естественно, востребованность институционального усиления, ее диагностической составляющей. Сегодня государством намечена уже стратегия борьбы с коррупцией на основе институциональных изменений, тестирования и диагностирования законов на их коррупциогенность.

В целом, проблемный характер рассматриваемого в данной статье процесса предполагает правомерность и своевременность вмешательства государства в рыночную экономику посредством эффективных институциональных рычагов с учетом научных принципов (объективность, специфичность, диагностичность, комплексность, типичность, открытость и др.), что относится к конкурсным торгам, закупкам не только в некоммерческом, но и коммерческом секторе.

Именно качественные изменения институциональных основ обеспечения конкурсных торгов являются одним из обновляющихся инструментов государственного регулирования экономики в рыночных условиях, в которых есть место неопределенности, рискам, кризисным периодам. Но даже в таких условиях государство не отказывается от того, чтобы не акцентировать свое внимание на качественных параметрах конкурсного процесса, обладающего большим конкурентным потенциалом и институциональным рычагом вытеснения недобросовестных конкурсных технологий. В ходе конкурсных торгов осуществляется их дифференциация на состоявшиеся, несостоявшиеся и те, которые отменены. Данное разделение дает возможность предусмотреть анализ как положительного, так и отрицательного результатов по итогам конкурса на уровне отдельных экономических субъектов и по стране в целом.

По мнению специалиста по конкурсным закупкам К.В. Кузнецова, коммерческим структурам присущ более низкий уровень формализации [4]. Но это специфическая черта дает возможность, на наш взгляд, осуществлять конкурсные торги, закупки не всегда объективно. В этой связи следует заметить, что Д.Медведев указал на важность такой черты конкурса, как объективность при заключении государственных и муниципальных контрактов [5]. Мы считаем, что этот тезис весьма актуален и для коммерческих организаций, которые являются одним из необходимых и равноправных источников формирования бюджетных и внебюджетных средств на всех уровнях.

Целевая установка предполагает актуализацию проблемы связи принципов объективности, специфичности, прозрачности, синхронности, параллельности и оптимальности институционального обеспечения конкурсных торгов, проводимых некоммерческими и коммерческими организациями, их обоюдной узаконенной экспертизе на наличие в нормативно-правовой базе оппортунистических тенденций, носителями которых являются не только заказчики, чиновники, но и предприниматели.

Другими словами, речь идет об актуализации проблемы сходства и различия в институциональном обеспечении конкурсных торгов в госструктурах и коммерческих организациях, их базовых принципах с диагностической направленностью и учете специфичности организации конкурсных торгов в коммерческих структурах.

Таким образом, новизна этой работы фиксируется в ее целевой ориентации, проблемном характере, обобщении типичных деструктивных параметров конкурсных закупок в коммерческих и некоммерческих организациях.

Согласно расчетам Всемирного экономического форума (ВЭФ) на 2008-2009г, индекс конкурентоспособности в российском бизнесе равен 51, а институты занимают 110 место среди других рейтинговых пока-

зателей [9]. Данное положение, как нам представляется, должно изменяться с учетом институционального допроизводства, внедрением эффективной институциональной организации конкурса, участия высококвалифицированных организаторов конкурсных закупок товаров и услуг в коммерческих структурах и др. В противном случае возникает опасность появления экономических субъектов в виде номинальных статистических единиц, которые в своей совокупности мнимо составляют производственную, финансовую, деловую активность, приводящую к квазианализу удвоения ВВП, инфляции, улучшения качества жизни населения и т.д.

Совершенствование институционального производства, отражающего как общее направление организации конкурсных торгов и заключения контрактов, так и специфические ориентиры в этом направлении для российских коммерческих организаций, позволит минимизировать издержки организаций и блокировать недобросовестных экономических агентов. Учет последнего необходим для успешного решения задач коммерческими фирмами, ориентированными на получение прибыли, планирование ее объемов, увеличение доли продаж, выход на новые рынки, улучшение социальной политики, наработку позитивного опыта в конкурсных торгах, а также формирование и развитие социальной ответственности за результаты своей коммерческой деятельности.

Становление и развитие конкурсных торгов в российских коммерческих структурах показывают, что для них типичными сегодня являются также факты, как использование не конкурентных процедур закупок, что отражается на снижении интенсивности конкуренции и росте внутрифирменных издержек, гипертрофированный интерес организаторов конкурсов к конфиденциальной информации, значительная разница между ценой победившей заявки и ценовыми предложениями других соевнователей, регулярный выигрыш поочередно то одними, то другими поставщиками, применение методов повышенной секретности торгов и т.д. Отсутствие внешнего независимого контроля за российскими предпринимателями, нарушение критериев на соразмерность цены и качества товара или услуги, использование абсолютизации правил рекомендательного характера со стороны государства часто культивирует у отечественных предпринимателей неформальный стереотип, который можно сформулировать следующим образом - «не все, что прописано в законах о конкурсе для государственных и муниципальных нужд приемлемо для бизнеса с широким диапазоном выбора решений, больших объемов свободы действовать самостоятельно».

Известно, что любая деятельность фирмы построена на системе собственных закупок. Чтобы вести свою деятельность, необходимо закупить ту или иную услугу, товар, сырье, т.е. все, что нужно для того, чтобы получить на выходе условия, позволяющие выполнить стоящие перед организацией цели и задачи.

С каждым появлением потребности в закупках возникает угроза в финансовых потерях организации. Это обуславливается такими факторами, как завышение цен по сравнению с текущим их уровнем, предоплатой вместо отсрочки платежа, поставкой товаров или услуг, качество которых не соответствует мировым стандартам и ГОСТУ, отсутствием надлежащих условий, гарантий, задержкой в поставках, закупкой ненужной продукции, которая впоследствии становится неликвидной. Указанные экономические факторы приводят к значительным издержкам и социальному напряжению в коммерческих организациях. Это очень дорого обходится этим структурам и нетрудно предположить, что одновременно удовлетворяются интересы отдельных личностей. Сказанное выше не способно в полной мере формированию и развитию добросовестной конкурентной среды. Здесь можно выделить два важных момента в ходе институциональной организации конкурсных торгов. Во-первых, на уровне конкурсного взаимодействия государственных и муниципальных заказчиков с участниками размещения заказов (любое юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, любое физическое лицо, индивидуальный предприниматель) имеет место злоупотребление и нарушение законов. По данным ФАС России в ходе проведения проверок за третий квартал 2007г. было проверено 8294 размещения заказов, из них в 3924 (47%) выявлены нарушения законодательства о размещении заказов. В связи с этим Антимонопольной службой были направлены предписания (предложения) соответствующим структурам об устранении нарушений законодательства. Между тем, в третьем квартале 2008 года еще остается широкий диапазон институциональных нарушений, что показано в таблице №2.

Таблица 2.

**Нарушения в сфере размещения госзаказов за III квартал 2008 года [1].**

| Вид нарушения                                                                           | Доля % |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| Преждевременное вскрытие конвертов                                                      | 0,1    |
| Сокращен срок подачи заявок                                                             | 3      |
| В документации не указаны критерии, значимость или порядок оценки при выборе победителя | 3      |
| Использование критериев, противоречащих закону                                          | 4      |
| Нарушение порядка заключения контракта или неправомерное изменение его условий          | 5      |
| Необоснованный допуск участника                                                         | 6      |
| Необоснованный отказ в допуске участника                                                | 6      |
| Неправильный выбор способа размещения заказов                                           | 8      |
| Несвоевременное размещение или не размещение протоколов                                 | 10     |
| Требования к участникам или заявке противоречат закону                                  | 12     |
| Иные нарушения                                                                          | 43     |

В коммерческих организациях встречается институциональное нарушение, которое приобретает вид неформальных финансовых связей, что называется откатом. Так, по опросу Е.С. Бурдаевой закупщики коммерческих организаций к откатам относятся по-разному. Для одних они являются конкурентными преимуще-



твами (12,0% опрошенных), для других – приятная прибавка к зарплате (18,0% опрошенных), для третьих – неизбежное зло (15% респондентов) или главная цель закупщика (8% респондентов). Значительная часть опрошенных считает, что «откатной болезнью они не страдают» (45% опрошенных) [2].

Несмотря на имеющиеся место нарушения в конкурсных торгах, по данным начальника управления по контролю за размещением государственного заказа ФАС России М.Евраева, в целом, наблюдается положительная динамика в виде экономии бюджетных средств. Так, за 1 полугодие 2007 года экономия составила 66 млрд. руб., а за 1 полугодие 2008 года – уже 117 млрд. руб. Запланированным итогом 2008 года экономия бюджетных средств составит не менее 260 млрд. руб. Очевидно, что указанные позитивные показатели могли бы быть гораздо выше при своевременном текущем блокировании возникших нарушений конкурсных технологий, осуществляемых не только некоммерческими, а также и коммерческими организациями.

Во-вторых, на уровне конкурсного взаимодействия между коммерческими организациями прослеживается тенденция интерпретации законодательства на свой лад (критерий выгоды) и проведение конкурсов в усеченном варианте с изменением процедуры технологии конкурса, что вносит в него разнообразные несоответствия важным институциональным критериям. Таким образом, в коммерческих организациях наблюдаются случаи осуществления конкурсных торгов, закупок не всегда эффективно.

Одной из особенностей институциональной теории, развивающейся в рамках институционального традиционализма (Т.Веблен, Д.Комманс, У.Митчелл) и неoinституционализма (Р.Коуз, Д.Норт, О.Уильямсон), является актуализация общего вывода о том, что необходимо своевременное вмешательство государства в экономику с целью установления социального контроля над бизнесом. На наш взгляд, последнее означает не только совершенствование институционального производства для коммерческих организаций, но и усиление эффективного государственного или смешанного (государство и бизнес) контроля конкурсного алгоритма по исполнению общих и специфических институциональных регуляторов в конкурсном процессе, прошедших соответствующую экспертизу.

Надо отметить, что в проведение современных конкурсных торгов предпринимателям необходимо активно вовлекать молодых специалистов, способных и готовых в конкурсном процессе реализовать свои профессионально-личностные компетенции [3].

Общие выводы предполагают учет социальной значимости конкурсных торгов как отборочно-распределительного и адаптационного феномена в рыночных условиях, который необходимо использовать коммерческими структурами качественно, что непосредственно зависит от полноценного институционального обеспечения с учетом использования совокупности научных принципов и эффективного опыта в российских условиях.

Считаем, что для успешной деятельности коммерческих организаций, использование конкурсных технологий в соответствии с институциональной базой, ее диагностикой на коррупциогенность, профессиональной командой позволит получить ряд конкурентных преимуществ в виде: снижения цены на регулярно закупаемый товар, получение конкурентоспособного товара или услуги, снижение доли посредников в структуре поставщиков, внесение оптимальных предложений на закупки товаров или услуг, формирование добросовестных хозяйственных субъектов, реализацию экономических принципов стимулирования, контрактности, прозрачности, прибыльности, справедливости, ответственности, демонстрацию не равных экономических субъектов, а сравнение их преимуществ и отбор лучших и др. Поэтому мы считаем своевременной и значимой заявленную государством концепцию нескольких «и» – «институт, инвестиции, инновации, интеллект». Это немаловажно для институциональной организации конкурсных форм и поддержки конкуренции в России. При этом новый, рассматриваемый государством, антикоррупционный пакет законов должен интегрироваться и в конкурсный процесс не только некоммерческих, но и коммерческих организаций.

Вместе с тем трансформационные процессы, происходящие в современной российской действительности, изменяют облик экономики, обуславливают формирование различных стратегий, отражающих ее перспективы, указывающие на цели развития общества с возможными ресурсами.

Стратегии внутреннего и внешнего развития страны ориентированы на долгосрочный экономический рост, конкурентоспособность, внедрение в экономическую практику инновационных технологий, осуществление институциональных изменений. Следовательно, речь может идти об институте адаптации и совершенствования рыночных отношений в конкурентной среде. Последнее предполагает актуализацию и развитие института конкурса, его институциональной организации, нацеленных на поддержку добросовестной рыночной конкуренции посредством отбора востребованных хозяйственных субъектов и их входа в рынок для воспроизводства реальной конкуренции с элементами рациональности, лидерства, повышения интенсивности конкуренции, на фоне ослабления конкурентной агрессивности, оппортунистических тенденций, гибкой адаптации к быстроменяющейся среде и вызовам глобальной конкуренции или экономического кризиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бульбич О. Торг уместен // Вестник-юг: экономика, инфраструктура, инвестиции, АПК. 9 [23] ноябрь 2008.
2. Бурдаева Е.С. Коммерческие закупки: взгляд изнутри. СПб.: Питер, 2008.
3. Кармизов А.Е. Организатор конкурса и его профессионально-личностные компетенции // Молодежь как инновационный ресурс развития современного российского общества. Сборник тезисов докладов межрегиональной научно-практической междисциплинарной конференции студентов и молодых ученых юга России. Северо-Кавказская академия государственной службы. 2008, 5-6 ноября.
4. Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика М.2003.
5. Послание Президента РФ Федеральному Собранию // Российская газета, 6 ноября 2008 г.
6. Федеральный Закон РФ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»; от 21.06. 2005; Ст.1. №94-ФЗ.

7. II международный форум: «Государственные закупки: перспективы развития»// Госзаказ: управление, размещение, обеспечение. 2008. №12.
8. <http://www.fas.gov.ru> Пресс-служба ФАС России: Экономия бюджетных средств на госзаказе за 1 полугодие 2008 года.
9. <http://www.weforum.org> The Global Competitiveness Report 2008–2009 гг.

**ДУДНИК Д.В.**

Кубанский социально-экономический институт, доцент, кандидат экономических наук, e-mail: din\_dvd@mail.ru

## СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПУТИ ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В статье рассмотрены актуальные вопросы государственного управления земельными ресурсами. Дан анализ существующей системы государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации. Сделаны выводы о необходимости её совершенствования.

*Ключевые слова:* государственное управление; система; земельные ресурсы

*Коды классификатора JEL:* H1

Государственное управление земельными ресурсами представляет собой сложную систему экономически обоснованного, целенаправленного воздействия на земельные отношения, с целью их упорядочивания в соответствии с установленными нормативными требованиями. В основе этого воздействия находится познание объективных закономерностей решения проблемы обеспечения рационального и эффективного функционирования земельных ресурсов страны. Под рациональным использованием земли в данном контексте следует понимать максимально эффективный (с точки зрения обеспечения потребностей государства и общества) способ ее использования с учетом конкретных природных, экономических социальных и политических условий в соответствии с объективно существующими принципами взаимодействия общества и природы.

Следуя теории административного права, по своему изначальному смыслу «государственное управление означает управление, осуществляемое государством» [2, с. 6]. Из этого определения следует, что субъектом отношений государственного земельного управления, с одной стороны всегда выступает государство, представляемое соответствующими государственными органами либо иными органами и организациями, которым переданы (делегированы) государственные полномочия. С другой стороны участниками правоотношений государственного земельного управления выступают граждане, государственные и негосударственные организации. Отношения между государственными органами, с одной стороны, и физическими и юридическими лицами - с другой, урегулированные нормами права и носящие императивный элемент, именуются управленческими. Государственные органы при этом выступают в качестве юридически властного управляющего, своего рода выразителя функций управления, а вторая сторона подвергается управленческому воздействию государства.

Таким образом, государственное земельное управление можно определить как – организующую исполнительно-распорядительную деятельность компетентных государственных органов по практическому осуществлению его целей и задач, выраженных в законодательстве.

Управление земельными ресурсами как сложноорганизованная система осуществляется многими методами и средствами. Поэтому она является предметом изучения многих наук, а её изучение носит междисциплинарный характер. Она включает следующие аспекты:

- политический, обеспечивающий выполнение социально-политических, экономических и экологических задач государства по рациональному использованию земельных ресурсов и защите территориальной целостности страны;
- административно-управленческий, связанный с формированием системы государственных и муниципальных органов управления земельными ресурсами, разграничением их компетенций, организаций выполнения ими взаимосогласованных функций;
- правовой, обеспечивающий рациональное использование и охрану земель на основании правовых норм, закрепленных в законодательных актах;
- научный, связанный с разработкой научно обоснованных рекомендаций по управлению земельными ресурсами с учетом достижений научно-технического прогресса;
- экономический, определяющий условия эффективного использования земель;
- внедренческий, связанный с разработкой и осуществлением экономических, социальных и иных рычагов, стимулов и мероприятий по рациональному использованию и охране земель.

Одновременно земля, как объект управления, требует учёта специфики своего природного происхождения при выборе форм и методов управления. Поэтому при осуществлении функции управления земельными ресурсами следует учитывать основные свойства земли как природного объекта (рельеф местности, клима-

тические условия, плодородие; растительный мир; гидрографические и гидрогеологические свойства земли, техногенные факторы и т.д.) в комплексе с экономическими условиями развития территории. Управление земельными ресурсами должно носить комплексный характер, и требует от органов государственной власти системного подхода к формированию организационного механизма использования и охраны земельных ресурсов, с учётом возможных эколого-социальных последствий.

Внешняя сторона содержания управления представляется как совокупность организационно-хозяйственных, технических и правовых мероприятий государства по управлению землей. Основу управления земельными ресурсами, в данном контексте, формируют общие экономические, экологические и социальные законы, присущие любой социально-экономической формации. Внутренняя же сторона заключается в реализации социально-экономического и экологического аспектов содержания управления земельными ресурсами.

Управление земельными ресурсами осуществляется законодательными и исполнительными органами государственной власти, которые регулируют земельные отношения и определяют общую стратегию нормотворчества, правоохранительной деятельности и т.д. в сфере использования и охраны земель в Российской Федерации. Содержание деятельности исполнительно-распорядительных органов по управлению земельными ресурсами, заключается в осуществлении базовых функций управления таких как: прогнозирование и планирование использования земельных ресурсов, установлении норм и порядка землепользования, распределения и перераспределения земель, оперативно-распорядительной и контрольно-надзорной деятельности за использованием и охраной земель.

Отличительной чертой Российской системы управления земельными ресурсами, является резкий переход от административно-плановой модели управления к рыночной, и как следствие – разграничение видов, функций и субъектов управления; развитие процессов демократизации общественных отношений; интеграция России в мировой экономический и информационно-технологический процессы и др.

Основу системы управления земельными ресурсами составляют объект, субъект, предмет, цель, задачи и функции управления. Объект и предмет управления тесно связаны между собой. Например, управление землями сельскохозяйственного назначения будет значительно отличаться от управления землями населённых пунктов. Объектом государственного управления является весь земельный фонд Российской Федерации и ее субъектов, он включает в себя все земельные участки, находящиеся на территории государства независимо от их правовой принадлежности и характера использования. Предмет управления составляет весь спектр общественных отношений в сфере использования и охраны земельных ресурсов.

Многообразие качественных характеристик земли влечёт за собой многообразие возможных способов её использования, подлежащих управлению. К числу таких способов можно отнести: осуществление территориальной организации землепользования, (землеустройство, планировка, зонирование и др.); инженерное обеспечение процесса использования земель (инженерные коммуникации); установление правовых форм использования земельных участков (собственность, пользование, аренда, ограничения, обременения); установление направлений и видов разрешённого использования земель их целевое назначение (правовой режим земель); внедрение экономически и экологически эффективных технологий использования земли; анализ природного и экономического состояния земель; осуществление мероприятий, влияющих на качественные характеристики и состояние земель (мелиоративные мероприятия).

На формирование модели управления влияют так же цель и задачи управления, которые устанавливаются в государстве в зависимости от существующего уровня развития общественных отношений. Объект, предмет, цели и задачи управления взаимосвязаны и взаимозависимы. Так, цель и задачи формируются с учетом состояния объекта и предмета управления, а уже сформированные цель и задачи при их реализации формируют объект и предмет управления.

Субъектный состав управления находится в зависимости от вида управления земельными ресурсами (государственное, муниципальное или внутрихозяйственное управление) и подразделяются на органы государственной власти, местного самоуправления или физических и юридических лиц.

Наиболее значительные полномочия в части земельного управления сосредоточены у органов государственной власти, поскольку государственное управление земельными ресурсами является базовым.

Создание экономически эффективной системы государственного управления земельными ресурсами одна из приоритетных задач любого государства.

В Российской Федерации государственное управление земельными ресурсами осуществляется на двух уровнях: федеральном и уровне субъекта федерации. Оба уровня обладают своими особенностями. Если на уровне федерации рассмотреть систему государственных органов, осуществляющих государственное земельное управление, не сложно, то на уровне субъекта федерации в каждом конкретном случае система органов будет не похожа на другие. Фактически имеют место более 80 своеобразных систем, созданных субъектами в соответствии с действующим федеральным и собственным законодательством.

Важно отметить, что каждый из уровней государственного управления земельными ресурсами имеет исключительную важность, поскольку в силу взаимной зависимости реализация государственной политики в области управления земельными ресурсами возможна лишь при их эффективном взаимодействии.

Государственное управление на федеральном уровне представляет собой деятельность федеральных органов исполнительной власти по обеспечению исполнения федеральных законов, регулирующих земельные отношения. Оно осуществляется на всей территории РФ. В систему органов государственного земельного управления на федеральном уровне входят Президент РФ, Правительство РФ, федеральные министерства и ведомства.

Государственное управление может быть подразделено на общее и ведомственное (отраслевое) управление.

Общее государственное управление:

- осуществляется государственными органами общей и специальной компетенции;
- имеет территориальный характер;
- распространяется на все земельные ресурсы (страны) независимо от категории земель и субъектов права.

Ведомственное (отраслевое):

- осуществляется министерствами, комитетами, федеральными службами;
- строится по принципу подведомственности предприятий, организаций, которым предоставлены земли;
- не зависит от территориального размещения земель.

Анализ существующей структуры органов исполнительной власти Российской Федерации позволяет выделить в их системе федеральные министерства и ведомства, осуществляющие функции государственного земельного управления по отношению ко всем федеральным землям независимо от ведомственной принадлежности, а также в отношении иных земельных участков, независимо от их формы собственности и целевого назначения строго в соответствии с собственными полномочиями. Такие органы относятся к органам общей компетенции, и их властные предписания обязательны для выполнения всеми субъектами земельных правоотношений независимо от их организационно правовых форм. Однако, органы государственной власти могут осуществлять так же и ведомственное управление по отношению к землям, переданным им в пользование.

В первую группу входят:

- Министерство природных ресурсов и экологии РФ,
- Министерство сельского хозяйства РФ,
- Министерство экономического развития РФ,
- Министерство промышленности и торговли,
- Министерство здравоохранения и социального развития РФ,
- Министерство юстиции РФ,
- Федеральное агентство по управлению федеральным имуществом,
- Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству,
- Федеральное агентство кадастра объектов недвижимости.

Вторую группу составляют федеральные министерства и ведомства (в том числе и входящие в первую группу) использующие для выполнения своих задач земельные участки, предоставленные им в пользование.

Указанные органы государственной власти являются частью системы государственного управления в сфере природопользования и охраны окружающей среды, поскольку в соответствии со ст.6 Земельного кодекса РФ, объектами земельного права являются: земля как природный объект и природный ресурс, земельный участок и часть земельного участка [1]. Т.е. объектом правового регулирования со стороны государства в данном случае является не только индивидуализированный в качестве объекта гражданского оборота земельный участок или его часть, но и земля как природный объект и природный ресурс, а, следовательно, систему органов государственного управления земельными ресурсами можно классифицировать в соответствии с их компетенцией в сфере природопользования.

К органам общей компетенции относятся: Президент РФ; Правительство РФ; Администрации субъектов РФ. К органам специальной компетенции относятся: Министерство юстиции; Министерство природных ресурсов и экологии; Министерство промышленности и торговли; Министерство энергетики; Министерство сельского хозяйства; Министерство здравоохранения и социального развития; Министерство регионального развития; Министерство экономического развития.

Система органов государственной власти осуществляющих управление земельными ресурсами схематично представлена на рис 1.

Общее руководство исполнительно-распорядительной деятельностью в стране применительно к земельным правоотношениям осуществляет президент РФ, который участвует в государственном земельном управлении, реализуя свои конституционные права председательствовать на заседаниях Правительства РФ, принимать решения об отставке Правительства РФ, назначать и освобождают от должности федеральных министров, издавать указы и распоряжения, отменять постановления и распоряжения правительства РФ в случае их противоречия Конституции РФ, федеральным законам и указам Президента РФ, а также приостанавливать действие актов исполнительной власти субъектов РФ, в том числе высшего должностного лица субъекта РФ, в случаях определенных нарушений (ст. 83-85, 90 Конституции РФ).

Полномочия по организации исполнения Конституции РФ, федеральных законов, указов Президента РФ, международных договоров РФ, в том числе регулирующих земельные отношения, возложены на правительство РФ. В рамках этих полномочий Правительство РФ, в частности, руководит работой вышеупомянутых министерств и ведомств, контролирует их деятельность, управляет федеральной собственностью, имеет право отменять акты федеральных органов исполнительной власти или приостанавливать их действие, рассматривать программы приватизации государственной собственности. Правительство РФ также обеспечивает единство системы исполнительной власти в РФ, направляет и контролирует деятельность ее органов (ст. 4, 12-14, 28 ФКЗ от 17 декабря 1997 г. № 2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации»).

Структура федеральных министерств и ведомств, осуществляющих государственное земельное управление, определена Указом Президента РФ от 9 марта 2004 г. № 314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти» и Указом Президента Российской Федерации от

12 мая 2008 N 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти».

Федеральные органы исполнительной власти осуществляют свои полномочия на территории субъекта РФ непосредственно или через создаваемые ими территориальные органы [3].

В соответствии со ст. 77 Конституции РФ субъекты РФ самостоятельно устанавливают систему органов государственной власти.

Государственное управление на субъектном уровне распространяется на земли, находящиеся в пределах территории соответствующего субъекта РФ, а также на земли, приобретенные на землях других субъектов РФ. Государственное земельное управление в различном объеме и различного содержания осуществляет высшее должностное лицо субъекта РФ, высший исполнительный орган, а также министерства и ведомства субъектов РФ. Высший исполнительный орган субъекта РФ, в частности, управляет и распоряжается собственностью субъекта РФ, а также федеральной собственностью, переданной ему в управление. Система министерств и ведомств в субъектах РФ создается в соответствии с потребностями каждого субъекта, экономическими и географическими особенностями, полномочиями и компетенцией, установленными соответствующими законами субъектов РФ, договорами и соглашениями с Российской Федерацией.

Не смотря на разграничение предметов ведения между Российской Федерацией и субъектами РФ, судебная практика знает много случаев споров по поводу земельных участков между федеральными органами исполнительной власти и субъектами РФ.

Кроме этого в соответствии с Конституцией Российской Федерации, федеральные органы государственной власти и органы власти её субъектов составляют единую систему органов государственной власти Российской Федерации, а, следовательно, наличие в субъектах Российской Федерации территориальных органов федеральных органов власти экономически нецелесообразно.

Анализ современной системы управления земельными ресурсами в Российской Федерации позволяет сделать вывод о необходимости её дальнейшего совершенствования, в части сокращения числа федеральных органов государственной власти в субъектах Российской Федерации с передачей их полномочий органам государственной власти соответствующих субъектов РФ.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Земельный кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 25 октября 2001 года № 136-ФЗ с изм. и доп. от 8 ноября 2007 № 257 – ФЗ // СЗ РФ. 2001. № 44. Ст. 4147; 2007. № 46. Ст. 5553
2. Курашвили Б.П. Очерк теории государственного управления. М., 1987
3. Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации. ФЗ от 6 октября 1999г. №184-ФЗ //СЗ РФ. 1999. №42. Ст. 5005.

**ВОРОНЦОВ О.А.**

Кисловодский институт экономики и права, соискатель,  
357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Розы Люксембург, д. 42

### МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВОПРОСУ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ЛОКАЛЬНЫХ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ

Рассмотрены состояние, влияющие факторы и проблемы развития локальных рынков, агропродовольственного сектора экономики страны. Предложены условия формирования регионального продовольственного рынка и развитой системы государственного регулирования в области ценообразования.

*Ключевые слова:* локальные рынки; продовольственная безопасность; продовольственный рынок; эластичность спроса и предложения; перекрестная эластичность; цена; агропромышленный комплекс региона; кластер

*Коды классификатора JEL:* Q18, R53, R58

В ходе реформ в агропродовольственном секторе России сформировалась новая рыночная инфраструктура, которая включает в себя все основные компоненты продовольственной цепи. Роль государства, как непосредственного агента распределения агропродовольственной продукции, резко сократилась. Оптовые продовольственные рынки и распределительные центры нашей страны не могут конкурировать с зарубежными компаниями, так как нуждаются в модернизации с учетом современных требований. Эти проблемы обусловлены, прежде всего, отсутствием государственной поддержки системы сбыта, различными внутренними и внешними факторами, влияющими на развитие рынка, формированием транснациональных торговых компаний, глобализацией мировых товарных рынков. Отечественная система оптовой торговли еще не сформировалась и не может конкурировать с подобными зарубежными компаниями, у которых хорошее финансовое состояние и значительный опыт работы на мировом рынке. Поэтому многие отечественные оптово-посреднические структуры не выдерживают жесткой конкуренции и уходят с рынка.

Важнейшая задача государственных органов управления – создание эффективного механизма формирования и функционирования системы оптовой торговли, который должен способствовать эффективному сбыту продукции отечественных товаропроизводителей, оказывать им содействие в налаживании хозяйственных связей с предприятиями оптовой торговли.

Как показывает зарубежный опыт, одним из возможных вариантов решения проблемы является создание в мегаполисах и больших городах страны, где формируется основной спрос на продовольствие, крупных торговых предприятий, которые могли бы составить конкуренцию аналогичным зарубежным торговым компаниям на российском рынке.

Другой важный фактор решения проблемы эффективного сбыта сельхозпродукции, сырья и продовольствия – организация тесного взаимодействия создаваемых в соответствии с приоритетным национальным проектом «Развитие АПК» заготовительно-сбытовых кооперативов в местах производства и оптовых продовольственных рынков, функционирующих в местах массового потребления. Сбытовой кооператив в этом случае является единственным посредником в системе товародвижения.

В целях обеспечения продовольственной безопасности страны и эффективного функционирования отечественного продовольственного рынка необходимо принять федеральный закон, регулирующий экономические взаимоотношения между всеми его участниками, а также федеральную программу развития системы сбыта сельхозпродукции, сырья и продовольствия.

Нами были исследованы существующие методологии оценки рыночного спроса и объема продовольственного рынка и те ценовые принципы, на которых должна базироваться антимонопольная политика.

В работах Богдановой Н.П. и Подолян Э.П. [1, 3] были рассмотрены методы оценки объемов спроса и предложения на товарных рынках региона. В плане развития факторной модели показателя перекрестной эластичности по цене были предложены следующие критерии оценки этого показателя:

$E_p > 0$  – имеет место при взаимозаменяемых и взаимодополняемых товарах;  $E_p < 0$  – имеет место при товарах различных групп (т.н. «межгрупповая перекрестная эластичность»).

В совокупности с проведением факторного анализа показателей объемов спроса и предложения на всех уровнях формирования продовольственной цепи, полученные результаты могут способствовать экономико-методическому обоснованию проведения антимонопольного контроля ценовой политики на этих различных уровнях.

Комплексное же решение проблемы эффективного развития АПК возможно и целесообразно, по нашему мнению, только путем формирования кластерной политики, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Нами разработана структурная схема, определяющая логику принятия организационно-экономических решений при формировании системы управления продовольственным комплексом страны (региона), в соответствии с которой комплекс мероприятий по управлению продовольственным комплексом должен определяться следующими основными проблемами в решении задач продовольственной безопасности страны (региона);

- основные критерии продовольственной безопасности;
- нормативно-правовое обеспечение системы формирования продовольственной безопасности;
- комплекс мер по адаптации России к условиям работы в составе ВТО;
- разработка стратегии развития АПК в регионах и организация кластеров региональных АПК (оценка взаимосвязей показателей финансово-хозяйственной деятельности на всех уровнях отраслей АПК (рентабельность, цены, налоги, амортизация и т.д.); оценка и прогноз финансово-хозяйственной деятельности предприятий пищевого производства; мониторинг хозяйственной деятельности с/х предприятий;
- экономическая диагностика регионального продовольственного рынка (информационная поддержка сельхозтоваропроизводителей; создание устойчивого канала реализации для крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств; обеспечение необходимых объемов партий поставок; стандартизация технологии производства);
- государственная политика в области здорового питания;
- адресная помощь в обеспечении продовольствием бедных слоев населения.

Далее были рассмотрены основные принципы формирования цены на региональных локальных рынках. Основной задачей при этом было исследовать и представить в формализованном виде влияние на формирование конечной цены продукта основных факторов, а также уточнить формы и критерии показателя перекрестной эластичности спроса по цене.

Известно, что размер доходов, получаемых предприятием, напрямую зависит от уровня цен на его продукцию и услуги. Это в первую очередь относится к выручке от реализации продукции (работ, услуг), которую можно представить в следующем виде:

$$BP = \sum_{i=1}^n C_i * K_i$$

где  $C_i$  – цена на  $i$ -и вид продукции предприятия;  $K_i$  – количество изделий  $i$ -го вида, реализованных предприятием;  $n$  – число видов продукции, реализуемых предприятием.

Ценообразование включает различные стадии формирования цен при продвижении продукции от предприятия-изготовителя к конечному потребителю. На начальном этапе формируется оптовая цена изготовителя ( $C_{опт}$ ), которая должна возместить затраты на производство и реализацию продукции и обеспечить требуемый уровень прибыльности. При определении отпускной цены ( $C_{отп}$ ) предприятия в цену включаются НДС и другие косвенные налоги. На этом этапе при установлении цены помимо уровня затрат и желаемого уровня прибыли учитываются: [2, 4]

- качество продукции, ее конкурентоспособность;
- соотношение спроса и предложения на рынке данного продукта;
- эластичность спроса (определяются возможные объемы реализации при разных уровнях цен);

- среднеотраслевой уровень цен и уровень цен лидера в отрасли;
- цели, которые преследует предприятие при выработке ценовой политики (максимизация рентабельности продаж; увеличение доли рынка, занимаемой предприятием; стабилизация показателей деятельности и т. д.).

При реализации продукции через оптовых посредников формируются оптовые цены закупки, включающие посреднические наценки (скидки) ( $\Pi_{\text{зак}}$ ), включающие:  $\Pi_{\text{зак}}$  – цена закупки;  $\Pi_{\text{отп}}$  – отпускная цена предприятия-изготовителя;  $N_{\text{сн. сб.}}$  – снабженческо-сбытовая надбавка. При реализации продукции через предприятия розничной торговли формируется розничная цена, включающая розничную торговую наценку ( $N_{\text{р. торг}}$ ), которая по своему экономическому содержанию и структуре аналогична снабженческо-сбытовой наценке. В любом случае наценка — это цена услуг посреднической или торговой организации. Она может устанавливаться в виде надбавки или скидки. При установлении надбавки она устанавливается в процентном отношении к цене, по которой посредник приобрел продукцию.

Описанный метод формирования цены ( $\Pi$ ), когда к полным издержкам прибавляется некая прибыль, определяемая через норму рентабельности, носит название метод полных издержек, смысл которого определяется следующей формулой:  $\Pi = C(1 + N_p)$ , где  $C$  – себестоимость продукции;  $N_p$  – норма рентабельности.

Окончательная розничная цена продукта ( $\Pi_{\text{роз.}}$ ) определяется по формуле:  $\Pi_{\text{роз.}} = C + \Pi + \text{НДС} + N_{\text{сн. сб.}} + N_{\text{р. торг}}$ .

Норма рентабельности определяется исходя из внутренней рентабельности предприятия, среднеотраслевых норм, указаний вышестоящих организаций или регулирующих органов.

Метод полных издержек повсеместно использовался у нас в дореформенном периоде всеми категориями предприятий, носил ярко выраженный затратный характер, так как задачей руководства предприятия при формировании цены являлось максимальное увеличение плановых затрат. Недостатком данного метода считается то, что при этом не учитывается поведение конкурентов, эластичность спроса. Разновидностью этого метода является определение цены на основе метода рентабельности инвестиций. Цена определяется по той же формуле, а норма рентабельности – на основе стоимости заемных средств.

В условиях развитых рыночных отношений применяется метод определения цены на основе маркетинговых исследований – т.н. метод маркетинговых оценок. Данный метод основывается на изучении рынков сбыта, поведения конкурентов, определении эластичности спроса в зависимости от изменения цены и т. д. Он подразделяется на два вида: метод сходной (подобной) цены (когда цена определяется в соответствии с ценами конкурентов на аналогичный товар); метод оценки реакции покупателя (когда продавец устанавливает ту цену, по которой товар будет обязательно продан).

Помимо цен на продукцию существуют цены, устанавливаемые на услуги – тарифы (например, тарифы на грузовые перевозки, тарифы на услуги связи и т. д.). Их уровень также оказывает большое влияние на показатели деятельности производственных предприятий, поскольку стоимость данных услуг занимает значительный удельный вес в себестоимости продукции.

Мы считаем, что первый из описанных методов – метод полных издержек, который действительно носит затратный характер, – практически и должен преимущественно применяться в современной практике российских предприятий. Основание этому следующее:

- 1) Подавляющая часть современных российских рынков и, в частности, продовольственных, являются рынками с несовершенной конкуренцией;
- 2) Именно этот метод способствует развитию предпринимательской культуры в плане определения целей своей деятельности и установления необходимого размера желаемого уровня прибыли.
- 3) Нельзя сказать, что этот метод не учитывает поведение конкурентов на рынке и эластичность спроса. Большинство из перечисленных выше внешних факторов (качество продукции, среднеотраслевой уровень цен, возможные объемы реализации при различных уровнях цен и др.), влияющих на формирование отпускной цены, поддаются учету по результатам факторного анализа выручки от реализации за прошедшие периоды деятельности, в т.ч. анализа изменения ВР за счет влияния внешних факторов;
- 4) Метод определения рентабельности инвестиций, при котором норма рентабельности определяется на основе стоимости заемных средств, фактически учитывает те расходы по кредитам, которые уже отнесены на себестоимость продукции;
- 5) Метод маркетинговых оценок (его два вида) также являются прототипами метода полных издержек и должны использоваться (если речь идет о грамотном ценовом прогнозировании) с применением затратного метода (как базового для всех вышеупомянутых методов) с одновременным проведением факторного анализа выручки от реализации за отчетный и прошлые периоды с последующими прогнозными расчетами объема продаж, а также рассмотрением нескольких вариантов значений последнего с учетом влияния внешней среды.

На основании вышеизложенного можно сказать, что повышение цен на любой вид товара предприятием-изготовителем (на первоначальном этапе продовольственной цепи), например в « $k$ » раз или на  $100 \cdot (k-1)\%$  вызывает мультиплицирующий эффект, т.е. многократное повышение этой цены на всех звеньях этой цепи с предъявлением ее потребителю (например, в розничной сети) в  $(k \cdot m)$  раз (здесь  $m$  – мультиплицирующий множитель).

Также мы считаем, что методы оценки перекрестной эластичности должны быть уточнены с учетом следующих положений:

- необходимо учитывать мультиплицирующий эффект, который проявляется не только в процессе формирования цены на один вид товара, но оказывает существенное значение на спрос и потребность любого товара (продукта) при изменении (повышении) цены на другой вид товара (продукта), не относящийся ни к группе взаимодополняемых, ни к группе взаимозаменяемых товаров;

– следует особым акцентом обозначить количественное и качественное исследование многократного влияния повышения цен на энергоресурсы, которые занимают наибольший удельный вес в общей стоимости материальных затрат на каждом этапе формирования продовольственной цепи и, следовательно, оказывают наиболее сильное влияние на стоимость совокупных затрат любого вида продукта любых, даже самых, казалось бы независимых, товарных групп.

В соответствии с предложенными принципами и методами нами были получены результаты оценки и разработаны основные направления развития продовольственных рынков субъектов Южного Федерального Округа за период 2006–2010 гг.

Продовольственный комплекс анализируемых регионов пока сохраняет способность к устойчивому развитию исключительно за счет внутренних источников путем изменения системы распределительных отношений. Финансовые потребности сельского хозяйства на сегодня сопоставимы с возможностями отраслей переработки и торговли. Но существуют реальные экономические предпосылки преобразования сельскохозяйственного производства в высокоэффективный сектор экономики, обеспечивающий занятость жителей села и насыщение потребительского рынка Юга России качественным продовольствием.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Богданова Н.П. Функционирование товарных рынков и социально-экономическое развитие региона/автореферат канд. дисс. Кисловодск: КИЭП, 2007.
2. Липсиц И.В. Ценообразование. М.: МАГИСТР, 2008.
3. Подолян Э.П. Принципы формирования агропромышленного кластера и продовольственного рынка в регионе//Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т.6. №3 (ч.2).
4. Экономика/под ред. А.И. Архипова, А.К. Большакова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

**ПЕТРОВ И.В., ОГАНЯН Т.М.**

Краснодарский университет МВД России, д.э.н., профессор,  
заведующий кафедрой гражданско-правовых дисциплин, e-mail p474@yandex.ru;  
Краснодарский университет МВД России, аспирантка, e-mail p474@yandex.ru

### ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Наступивший экономический кризис наглядно продемонстрировал несоответствие традиционных индикаторов оценки экономической безопасности национальной экономики. В статье рассматривается проблема пересмотра, существующей системы индикаторов экономической безопасности экономики России, который в условиях системного кризиса вышел на первый план, как в области теории, так и в сфере практического обеспечения безопасности страны.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность; индикаторы; пороговые значения; угрозы; критерии

**Коды классификатора JEL:** F52

Наступивший экономический кризис наглядно продемонстрировал несоответствие традиционных индикаторов оценки экономической безопасности национальной экономики. Высокие показатели экономического роста вселяли уверенность в завтрашнем дне у миллионов россиян. Причины бессистемных попыток государства повлиять на течение кризиса, можно объяснить, на наш взгляд, в отсутствии адекватной системы мониторинга оценки уровня обеспечения экономической безопасности государства.

Сложно, принимать решения, располагая недостоверной или не качественной информацией и отсутствием нормативных критериев оценки результатов.

Проблеме выработке системы мониторинга экономической безопасности традиционно связывают с началом рыночных реформ.

Рыночная трансформация экономики России инициировала исследования проблемы оценки уровня экономической безопасности в отечественной литературе. Распад СССР, изменения в самих основах российского общества, вхождение страны в глобальное мировое хозяйство поставили перед учеными задачу формирования концепции экономической безопасности и обоснования необходимого и достаточного уровня ее обеспечения.

На основе концептуальных трудов Л. Абалкина, Е. Бухвальда, С. Глазьева, Д. Львова, А. Илларионова, В. Сенчагова, В. Тамбовцева и др. были разработаны «Государственная стратегия экономической безопасности РФ» (1996г.) и «Концепция экономической безопасности РФ» (2000г.).

Особое значение приобрел аспект установления индикаторов экономической безопасности экономики России, который в условиях системного кризиса вышел на первый план, как в области теории, так и в сфере практического обеспечения безопасности страны. От точной идентификации угроз, от правильного выбора измерителей их проявления, то есть системы показателей для мониторинга (их еще называют индикаторами), зависит степень адекватности оценки экономической безопасности и выработке комплекса необходимых мер по предупреждению и парированию опасности, соответствующих масштабу и характеру угроз.



В исследованиях ИЭ РАН был предложен перечень из 45 показателей экономического развития, что позволило установить пороговые значения и осуществлять мониторинг. [3] Разрабатывались и другие инициативы в данной области – система экономических индикаторов Национального бюро экономических исследований США, перечень экономических показателей МЭРТ РФ и т.п. Ценность подобных комплексов показателей выявила дискуссия на страницах журнала «Вопросы экономики» между С. Глазьевым и А. Илларионовым. Пожалуй, наиболее широкое распространение, в том числе и в официальных документах (в частности, в документах Совета Федерации РФ), получили показатели экономической безопасности, подготовленные С. Глазьевым. [1]

С. Глазьев разработал собственную систему показателей экономической безопасности, включающую 22 индикатора с расчетами пороговых значений. А. Илларионов применил предложенную систему показателей к оценке уровня экономической безопасности нескольких стран мира и пришел к выводу, что ни одна страна не соответствует предлагаемым требованиям, то есть не относится к числу безопасных. Все они по тем или иным показателям остались за критической чертой. [2]

Расчеты А. Илларионова вынуждают критически осмыслить практику применения многочисленных систем индикаторов и их пороговых значений. Рассматривая страны, не соответствующие предлагаемым критериям экономической безопасности, но имеющие высокие темпы экономического развития, А. Илларионов рассуждает «Все страны, продемонстрировавшие в последние годы на разных континентах “чудеса” экономического роста -- Китай, Тайвань, Южная Корея, Таиланд, Малайзия, Индонезия, Вьетнам, Ливан, Экваториальная Гвинея, Чили, по критериям С. Глазьева, оказались “за критической чертой”. Если экономически небезопасными оказываются и страны с высочайшими показателями уровня жизни, и страны с феноменальными темпами экономического роста, то тогда естественно возникает вопрос: существуют ли вообще страны, удовлетворяющие жестким критериям экономической безопасности, установленным С. Глазьевым?».

Получается, что в мире нет ни одной страны, которая соответствовала бы всем 20 показателям экономической безопасности, по которым имеются соответствующие данные международной статистики. Таким образом, по С. Глазьеву выходит, что в мире нет ни одной экономически безопасной страны. Все они по тем или иным показателям находятся “за критической чертой”. Более того, в мире нет даже стран, соответствующих одновременно 19, 18, 17 или хотя бы 16–ти критериям к таким уничтожительным выводам приходит А. Илларионов.

На общем мировом фоне российские показатели, по методике С. Глазьева, оказываются относительно высокими – они удовлетворяют 7 критериям из 20, что позволяет России попасть в первую треть наиболее благополучных стран мира. Тем самым оказывается, что ситуация в России выглядела лучше, чем примерно в 70% стран мира. Однако такой высокий российский рейтинг вызывает серьезные сомнения, поскольку получается, что “Россия более экономически безопасна”, чем, например, Греция, Аргентина, Уругвай, Эстония, ОАЭ, Кувейт и многие другие гораздо более богатые и более динамично развивающиеся страны современного мира.

Далее А. Илларионов указывает на нелепость полученных результатов аргументируя это тем, что, например, Эфиопия удовлетворяет большему числу показателей экономической безопасности, чем Бразилия, Парагвай – чем Италия, Пакистан – чем Кувейт и ОАЭ, Нигерия – чем Пуэрто-Рико, Афганистан – чем Андорра, Руанда – чем Аомынь (Макао). Явно противоречит здравому смыслу и тот факт, что страны, валютно-финансовые системы которых не выдержали удара “азиатского” кризиса 1997–1998 гг. – Южная Корея, Индонезия, Малайзия, Таиланд, занимают самые высокие позиции в полученном рейтинге и оказываются наиболее экономически безопасными. В то же время страны, успешно противостоявшие финансовой и экономической нестабильности и не допустившие девальвации своих валют – Тайвань, Бразилия, Аргентина, Эстония, существенно от них отстают.

Ценным в этой дискуссии на наш взгляд является позиция А. Илларионова по поводу оценки роли экономического роста в вопросах обеспечения экономической безопасности. «Это поддержание высоких и устойчивых темпов роста национальной экономики в течение длительного периода. Следовательно, экономический рост, характеризуемый величиной темпов прироста (падения) валового внутреннего продукта на душу населения, представляет собой важнейший показатель экономической безопасности (небезопасности) страны».

Основываясь на данной позиции, нами предлагается авторское видение определения экономической безопасности, как готовности и способности институтов власти создавать механизмы реализации и защиты экономических интересов, обеспечивающих экономический рост, структура которого сбалансирована под условия неопределенности и угрозы внешней и внутренней сфер. Следует отметить, что предложенная трактовка экономической безопасности, как экономической категории не является исчерпывающей, однако содержит новые методологические возможности выработки подходов мониторинга уровня экономической безопасности. Основанную на актуализации обеспечения не столько высоких темпов экономического роста, сколько обеспечения сбалансированной его структуры.

Содержательная часть большинства подходов к оценке уровня экономической безопасности основывается на формировании элементов классификации угроз экономической безопасности.

В такой классификации экономическая безопасность понимается как многоуровневое явление. Тут и экономическая безопасность страны в целом, и экономическая безопасность региона, и экономическая безопасность отрасли и отдельного предприятия, и экономическая безопасность отдельного предпринимателя и гражданина. В самом общем виде угрозы экономической безопасности могут быть разделены на внутренние и внешние. Исходя из реально сложившейся ситуации в российской экономике и наметившихся негативных тенденций в процессе ее реформирования, среди внутренних и внешних экономических угроз можно выделить такие основные экономические угрозы, как усиление структурной деформации экономики, снижение инвестиционной и инновационной активности и разрушение научно-технического потенциала, тенденция

превращения России в топливно-сырьевую периферию развитых стран, усиление импортной зависимости, утечка из страны капитала, углубление имущественного расслоения общества, рост внешнего долга, чрезмерная открытость экономики, информационная безопасность, криминализация экономических отношений.

По нашему мнению остро назрела проблема пересмотра индикаторов пороговых значений экономической безопасности, объективно она вызвана дихотомией содержания экстерналий экономической системы.

Например, рассмотрение любого динамичного процесса необходимо с позиции выявления баланса отнесение его к фактору безопасности или к фактору небезопасности (угрозы). Так, развитие IT и телекоммуникационных технологий признается, как положительный эффект развития общества, однако следует констатировать, что этот процесс несет значительный сегмент негативных явлений: появление новых видов преступности, снижение эффективности контроля, рост государственных расходов на НИОКР инновационной направленности, привел к росту коррупции, инфляции и т.д.

В основе практически всех методик лежит эмпирический подход, анализ определенных связей между статистическими показателями, субъективный отбор показателей в число индикаторов экономической безопасности.

Не подвергая сомнению, необходимость расчета обобщающих (индексных или иных) показателей уровня экономической безопасности, тем не менее, отметим, что без глубокой методологической и теоретической проработки проблемы любая совокупность индикаторов будет показывать только те субъективные предпочтения и ту эмпирическую картину, которые соответствуют выбору и кругу зорю данного конкретного исследователя или группы разработчиков.

В условиях когда существующие подходы к оценке уровня экономической безопасности на основе индикаторов характеризующих пороговые значения, демонстрирую свою неактуальность остро ощущается потребность формирования эффективной системы индикаторов экономической безопасности. Решение данной проблемы требует постановки и анализа, сравнительно новых для российской экономической науки вопросов.

В заключение отметим, что объективность мониторинга и оценки социально-экономической безопасности существенно зависит от того, насколько эффективно сочетаются при анализе аналитические методы и обосновываются решения с учетом опыта экспертов. Оптимальный подход к проблеме оценки состояния экономической безопасности, на наш взгляд, заключается в сочетании как количественных (показатели роста), так и качественных (характеристика структуры роста), которые дополняют друг друга. Такой вывод обоснован и по той причине, что рента-ориентированные экономики демонстрируют фактический низкий индекс обеспечения экономической безопасности в условиях экономического роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Глазьев С.Ю. Геноцид. Россия и новый мировой порядок. Стратегия экономического роста на пороге XXI века. – М., 1997, с. 164–165.
2. Илларионов А. Критерии уровня экономической безопасности .....// Вопросы экономики. 1998. № 10. с.45.
3. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность как основа обеспечения национальной безопасности России// Вопросы экономики. 2001. № 8. с.64–71.

**ПОПОВА Н.Ю.**

ООО «МЭС», финансовый директор, e-mail: mescompany@mail.ru

### МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ

В статье рассматривается занятость как макроэкономическая категория. Проводится анализ важнейших характеристик занятости. Определены основные направления формирования эффективной занятости населения.

*Ключевые слова:* занятость населения; рынок труда; регионы; безработица; политика занятости

*Коды классификатора JEL:* J01

Говоря о занятости, мы имеем в виду широкий круг социально-экономических вопросов, решение которых определяет жизнедеятельность человека и общества. Следовательно, неперенным условием является решение проблем занятости в интересах человека, расширение его права на труд и развитие личности. Однако сегодня акцент в политике занятости делается в основном на социальную поддержку населения, а инфраструктура службы занятости и все инструменты ее государственного регулирования оказались сфокусированы на тех процессах, которые непосредственно связаны с движением рабочей силы на рынке труда. Таким проблемам занятости как использование трудового потенциала, трудовая мотивация, перераспределение рабочей силы между отраслями и видами деятельности в настоящее время уделяется недостаточно внимания. Решение задач структурной перестройки, высвобождения внутрипроизводственных резервов рабочей силы, повышения производительности труда и в целом более эффективного использования трудового потенциала

общества практически отодвинуто на задний план. В результате в сфере занятости за годы реформирования экономики появились характеристики, несовместимые с рыночными отношениями: содержание излишнего персонала при спаде производства, деформированная связь между трудовым вкладом работника и его доходами, во многих случаях неопределенность занятого и незанятого лица.

Преобладание латентных процессов – важнейшая проблема, без решения которой нельзя целенаправленно воздействовать на ситуацию в сфере занятости. Тенденции развития неформального сектора во многом зависят от социально-экономической и политической ситуаций. Такие явления, как рост безработицы, низкая заработная плата и низкий уровень жизни в целом, недостаточный спрос на рабочую силу в формальном секторе, нестабильность формальной занятости ведут к росту неформального сектора. Значительная часть работников, не имеющих официального трудового дохода, либо имеет «теневой» доход, либо за ними сохраняется временно не функционирующие рабочие места. Высокодоходные, но находящиеся в «теневом» секторе рабочие места, или рабочие места с низкими заработками (в частности вынужденная неполная занятость, общественные работы) не могут считаться эффективными. По данным обследования населения по проблемам занятости в России продолжается рост числа занятых в неформальном секторе экономики, представленном производственными единицами без государственной регистрации в качестве юридического лица. Если в среднем за август 2001 – май 2002 года в нем было занято 9,3 миллиона человек (14% от общей численности занятых), в августе 2002 – мае 2003 года – 9,7 миллиона человек (15%), то в августе 2003 – мае 2004 года – 11,1 миллиона человек (17%) [2].

Наличие в больших масштабах неформальной занятости придает неуправляемость процессам, происходящим в сфере занятости и на рынке труда, искажает представление о реальном спросе и предложении рабочей силы, о структурных сдвигах в занятости и масштабах общей безработицы.

Иного характера развития трудовой сферы и ее регулирования можно добиться, если акцент в политике занятости будет перенесен на содействие ускорению переливов рабочей силы по отраслям, территориям и видам занятости в интересах структурных сдвигов и роста эффективности труда, а также на активное участие государства в регламентации предпринимательской деятельности в целях легализации неформального сектора. Важно искать способы интеграции неформальной занятости в общую занятость, не запрещать, а регистрировать, регулировать деятельность «неформалов», оказывать им помощь, осуществляя в дальнейшем материально-техническую поддержку, структурно-организационную перестройку. Поэтому государственная поддержка малого бизнеса на базе четко очерченных отраслевых приоритетов с позиций именно этих задач представляется чрезвычайно важной. Принципиальным моментом является избирательный характер поддержки. Необходимо выделить области деятельности (виды производств, услуг и др.), в которых микропредприятия могут быть наиболее эффективными и конкурентоспособными даже по сравнению с предприятиями формального сектора экономики. Объектом программ должны стать, в первую очередь, те потенциальные предприниматели и малые предприятия, которые ориентированы на производство необходимой продукции и услуг, требующие труда высокого качества.

Как показывает мировой опыт, обеспечение производства высокообразованной, квалифицированной и профессионально подготовленной рабочей силой наряду с его техническим переоснащением является основой экономического роста и, в частности, повышения производительности труда. Необходимо учитывать и то обстоятельство, что соответствие рабочей силы требованиям потенциальных инвесторов – один из факторов инвестиционной привлекательности того или иного региона или предприятия. Сохранение существующего разрыва между требованиями инвесторов к профессиональным качествам работников и возможностями системы подготовки и переподготовки кадров, не способной их вовремя удовлетворить, несомненно, отрицательно скажется на динамике капиталовложений и, соответственно, развитии занятости.

Данные диспропорции на рынке квалифицированного труда обусловлены тем, что сравнительно низкий уровень производственной базы обуславливает предложение рабочих мест преимущественно для малоквалифицированных и низкооплачиваемых работников. Кроме того, не сложилась еще адекватная новым условиям система переподготовки.

Наряду с предприятиями, где считается нормой прием только квалифицированных работников, да еще с опытом работы по специальности, встречаются и такие, где предпочитают работников, не имеющих специальной подготовки, а лишь отвечающих определенным требованиям. В данном случае труд, не предполагающий высокого профессионального уровня, позволяет удерживать заработную плату на минимальном уровне. Это, в свою очередь, стимулирует текучесть кадров, и любое обучение в таких условиях теряет всякий смысл.

Система мер по подготовке или переподготовке квалифицированной рабочей силы должна быть единой и взаимоувязанной в концептуальном, институциональном, правовом отношении. Успех работы в области подготовки кадров зависит от эффективности совместной деятельности социальных партнеров, участвующих в этой работе: специалистов органов по труду и занятости, миграционной службы, центров профориентации и психологической поддержки населения, органов управления профессионального образования, работодателей, профсоюзов, общественных организаций, а также руководителей учебных заведений. Однако сегодня связи между ними складываются бессистемно. В частности, до сих пор не разработана единая методика расчетов долгосрочных и краткосрочных планов подготовки квалифицированной рабочей силы, пользующейся спросом на рынке труда. Программы подготовки необходимого количества требуемых кадров должны базироваться на результатах анализа и прогнозов рынка труда, демографической ситуации в регионе, потребностей населения в профессиональных образовательных услугах включая подростков, молодежь, взрослых граждан, другие категории с учетом возможностей образовательных учреждений.

Региональное и муниципальное прогнозирование объемов и структуры профподготовки должно скоординировать деятельность региональных образовательных систем и их потребителей – социальных пар-

тнеров. Речь идет о том, чтобы определить вклад каждого из социальных партнеров, необходимую профессионально-квалификационную структуру обучающихся, наметить меры по повышению качества обучения и эффективности трудоустройства выпускников.

Уже на стадии распределения молодежи по учебным заведениям, готовящим кадры рабочих и специалистов по различным профессиям и специальностям, формируется будущая профессионально-квалификационная структура занятости населения. Однако учебные заведения готовят кадры, практически не интересуясь ситуацией на рынке труда, касающейся тех или иных профессий и специальностей. В России поступают в вузы до 90% выпускников средних школ. По доле специалистов с высшим образованием в экономически активном населении (22,3%) Россия вышла на 3-е место в мире (после США и Норвегии), оставив далеко позади Великобританию (19,2%), Японию (16,1%), Германию (13,6%), Францию (13%) и Португалию (8,1%) [3].

Однако столь существенный рост количества людей, имеющих дипломы о высшем образовании и занятых в народном хозяйстве, практически никак не помогает улучшению основных показателей социально-экономического развития страны, повышению эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий. Если с начала 90-х годов доля высших учебных заведений в совокупных приемах и выпусках почти удвоилась, то доля профессионально-технических училищ вдвое уменьшилась. За пореформенные годы практически прекратилась подготовка рабочих по профессиям химической, пищевой, текстильной, обувной промышленности, промышленности строительных материалов; в 2,5 раза снизились выпуски по профессиям металлургов, в 1,5 раза - для швейного производства. Сокращается подготовка по сельскохозяйственным, строительным, транспортным профессиям, профессиям связи, хотя по трем последним наметился рост спроса на квалифицированные рабочие кадры. Это означает, что рабочие места в данном секторе заполняются либо профессионально не подготовленными работниками, либо лицами, прошедшими подготовку по другим профессиям и специальностям.

Изменить сложившееся положение можно лишь на основе создания принципиально новых условий и методов профессионально-квалификационной политики адекватной новому хозяйственному механизму и целям социально-экономического развития. Принципиально важно ориентировать подготовку специалистов на перспективу, обеспечивая условия для освоения ими научно-технических достижений, развития рационализаторских способностей и участия в разработке новых технических и технологических идей.

Результативность профессионального образования в аспекте улучшения ситуации в сфере занятости зависит от своевременного учета происходящих изменений в характере спроса на квалифицированную рабочую силу и введения соответствующих корректив при подготовке и переподготовке специалистов и квалифицированных рабочих. Активизацию перестройки системы профессионального образования целесообразно осуществлять в двух направлениях. Первое – кардинальный пересмотр образовательными заведениями всех уровней планов приема и выпуска. Второе направление связано с созданием условий для максимальной заинтересованности учебных заведений в подготовке квалифицированных кадров в соответствии с изменяющимися потребностями рынка труда. При этом не следует забывать, что эффективное функционирование рынка труда и образовательно-квалификационных услуг предполагает значительно больший, чем сегодня, уровень их информационной прозрачности. Помимо недостатков системы образования и профессиональной подготовки сложившаяся ситуация осложняется отсутствием системы «информационных мостов» между потенциальными работодателями и работополучателями. Абитуриенты, студенты, работники, желающие получить новую профессию, также должны иметь доступ не только к рекламным проспектам учебных заведений, но и к реальным сведениям об их кадровом составе, учебных планах и перспективах трудоустройства по окончании учебного заведения. Это намного облегчит процесс профессионального «самоопределения».

Поскольку качество рабочей силы является определяющим показателем конкурентоспособности на рынке труда, необходимо создать организационные, правовые, экономические условия для увеличения числа обучаемых, в первую очередь, в системе профессионального образования всех уровней; законодательно определить меры по обязательному переобучению работников, подлежащих высвобождению с последующей компенсацией затрат работодателю; установить порядок, предусматривающий обязательное согласование планов учреждений профессионального образования по подготовке специалистов с территориальными органами по труду и занятости; повысить гибкость образовательной системы в целях оперативной организации обучения по новым профессиям. Одновременно следует шире развивать дуальную форму получения образования, основанную на периодической смене учебного процесса и производственной практики, что позволит устранить определенные противоречия между формальным образованием и реальным содержанием учебного процесса с учетом потребностей производства.

Роль служб занятости в трудоустройстве квалифицированной рабочей силы можно рассматривать как один из компонентов всей системы используемых мер. Успешному выполнению службами занятости своих функций на рынке квалифицированного труда может способствовать усиление их аналитических функций: анализ состояния и прогноз рынка труда, исследования направлений структурных сдвигов в экономике и потребностей в квалифицированном труде, повышение роли технологических и консультационных услуг. Кроме того, работа с потерявшими рабочее место специалистами должна носить более индивидуальный характер, чем с другими категориями безработных. Основным инструментом политики занятости в сфере воздействия на профессионально-квалификационный состав экономически активного населения должны стать ежегодные программы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации безработных, разрабатываемые региональными службами занятости. Главный акцент в таких программах целесообразно, на наш взгляд, сделать на следующих направлениях:

- регулярный мониторинг профессионально-квалификационной структуры высвобождаемых работников и безработных, обобщение накопленной информации на уровне региона. Это необходимо для аналити-

ческих и прогнозных оценок рынка труда и принятия адекватных мер по совершенствованию системы профобучения безработных;

- продолжение работы по формированию блоков программных мероприятий, ориентированных на профессиональную подготовку и переподготовку безработных, особо нуждающихся в социальной поддержке, с выделением отдельного блока для лиц, не имеющих профессии;
- расширение организационных мер, направленных на повышение квалификации, дообучение и переподготовку высвобождающихся или находящихся под угрозой увольнения рабочих.

Мировое сообщество рассматривает права человека, их соблюдение и защиту в качестве необходимого условия социально-экономического прогресса. Но мало продекларировать права, надо еще и обеспечить условия для их реализации. Не смотря на то, что в законодательном оформлении наблюдаются позитивные сдвиги, в действительности права работников нередко грубо нарушаются, а способы защиты не всегда достаточно эффективны.

Сегодня работникам все труднее защищать свои права: коллективные договоры или вовсе не заключаются, или в них нередко включают нормы, противоречащие действующему законодательству и ухудшающие положение работников. На частных предприятиях работодатели препятствуют созданию профессиональных союзов, комиссий по трудовым спорам, подписанию коллективных договоров. Найти работу в условиях кризиса самостоятельно трудно, а процедура регистрации в органах службы занятости сложная, с минимальными шансами на равноценное трудоустройство, поэтому боязнь потерять работу, а, следовательно, зарплату, заставляет людей мириться с отсутствием каких-либо гарантий защиты. Таким образом, можно сделать вывод, что единоличная власть руководителей предприятий усилилась, а их социальная ответственность снизилась.

Сегодня большинство руководителей вообще считает нецелесообразным существование на предприятии профсоюзных организаций. Их доводы сводятся к следующему:

- система коллективных договоров на предприятии давно носит формальный характер, что превращает профсоюз в ненужный институт;
- наличие профкомов и освобожденных профработников на средних и малых предприятиях ложится на них тяжелым бременем, так как требует больших дополнительных социальных расходов;
- для регулирования отношений руководителя с персоналом можно создать другие организационные структуры, позволяющие учитывать мнение наемных работников.

Согласно опросам ВЦИОМ в 2007г. почти 50% опрошенных (42% в 2005 г.) указали на то, что на их предприятии профсоюза нет вообще. Однако и наличие профсоюза еще не означает его реальную деятельность. Только 8% опрошенных полагают, что их профсоюз оказывает существенное влияние на защиту трудовых прав, улучшает положение работников, а 34% (40% в 2005 г.) не видят в деятельности профсоюза существенного влияния на положение работников. Определенное исключение составляют госслужащие, работники административных органов, среди которых 17% указали на эффективность профсоюза по месту работы. Относительно довольны работой своих студкомов учащиеся вузов (14%). На предприятиях, где работают члены профессиональных союзов, профкомы все равно оказывают лишь незначительное влияние на положение работников – так считают 79% членов профсоюзов [1].

В России развитию социального партнерства значительно мешает несовершенство законодательной базы. Прежде всего, не определен правовой статус субъектов трудовых отношений, в частности, представляющих сторону работодателей. Лишь четверть отраслевых (тарифных) соглашений заключена с объединениями работодателей, а остальные – либо с федеральными министерствами, либо с другими федеральными органами управления, не обладающими соответствующими полномочиями для реализации подписанных договоренностей. Во многих субъектах Федерации региональные (территориальные) соглашения подписываются от имени работодателей представителями советов директоров, различных общественных организаций, у которых нет средств воздействия на работодателей для того, чтобы последние выполняли положения соглашений. Остаются не урегулированными нормы организации социального партнерства на уровне городов и районов, а также полномочия органов местного самоуправления. Слабость законодательной базы в области социального партнерства проявляется и в том, что работодатели или их представители, формально вступая в переговоры по заключению коллективных договоров, по закону не обязаны доводить этот процесс до логического завершения. Из-за разногласий по отдельным вопросам поле действия коллективных договоров сокращается или они вообще не подписываются.

Для того чтобы договорная практика регулирования социально-трудовых отношений между наемными работниками и работодателями действительно получила развитие в России, недостаточно одного желания профсоюзов, наличия соответствующей правовой базы и некоторой заинтересованности государства. Социальное партнерство как особый механизм регулирования социально-трудовых отношений предполагает наличие равноправных по своей силе партнеров – профсоюзов и работодателей, а также отлаженный механизм согласования интересов и разрешения конфликтов, неизбежно возникающих в процессе такого согласования. Для этого необходимо:

- создание эффективных механизмов разрешения коллективных трудовых споров на любых этапах их развития;
- содействие формированию самостоятельных представительных и ответственных коллективных партнеров – профсоюзов и объединений работодателей;
- развитие коллективно-договорного регулирования, прежде всего на уровне организации (определение реальных размеров оплаты труда, совершенствования организации и нормирования труда).

## ЛИТЕРАТУРА

1. Всероссийский центр изучения общественного мнения [Электронный ресурс]. 2008. пресс-выпуск №687. Режим доступа: <http://wciom.ru>.
2. Демоскоп Weekly [Электронный ресурс]: Электронная версия бюллетеня Население и общество. М.: Центр демографии и экологии человека Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. 2008. №277-278. Режим доступа к журн.: <http://demoscope.ru>.
3. Чижова Л. Развитие трудового потенциала: обоснование стратегии // Человек и труд. 2006. № 1.

**КАРПЕНКО Г.Г.**

Ставропольский государственный аграрный университет,  
докторант кафедры менеджмента, e-mail: [Karpenko\\_st@inbox.ru](mailto:Karpenko_st@inbox.ru)

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В статье предлагается анализ различных этапов государственного регулирования экономики, объективно приводящий к необходимости интегрирования двух подходов основанных на методологиях не-институционализма и эволюционизма, так как исследование, базирующееся на отечественном и зарубежном опытах может дать более адекватную оценку происходящим процессам.

*Ключевые слова:* регулирование; аграрный сектор; трансакционные издержки; эволюционизм; трансформация экономики; цикличность; этапы реформирования; законотворчество; устойчивое развитие

*Коды классификатора JEL:* Q13, Q18

Отношение к государственному вмешательству в рыночную систему было различным на разных этапах ее становления и развития как показывает опыт зарубежных стран. Соответственно происходящие в мировой экономике процессы не могли не затронуть и Россию. Более того, именно здесь сфокусировался узел противоречий, болезненный процесс перехода от позднеиндустриально – социалистического – через деформировано – капиталистическое – к постиндустриальному обществу. Весьма ценным является нарабатываемый отрицательный и положительный опыт для многих стран, которые переживают или будут переживать аналогичные преобразования [7, 9].

Важный обобщающий вывод из процесса преобразования аграрной структуры и роль государства в нем сводится к тому, что при всей очевидности и настоятельной необходимости осуществления радикальной реформы в целом, ее дальнейший ход должен быть переориентирован на эволюционный путь социально-экономических изменений. Проведение таких реформ, как известно, подтверждает мировой опыт, используя при этом общие основополагающие принципы перехода на рыночную систему экономических отношений. Эти принципы, бесспорно, должны быть использованы в регулировании процессами реформирования. Но есть и специфика России с ее историческими традициями, экономическими, социальными, региональными и другими особенностями, которые также необходимо всесторонне учитывать.

Характерно, что в советское время в экономике, институциональный подход долгое время был не только непопулярен, но служил предметом осуждения. Весьма показательной является характеристика в трудах отечественных ученых-институционалистов в трудах Большой Советской Энциклопедии 1953 г. как «наиболее зловонных врагов рабочего класса из всех представителей вульгарной политической экономии» [7, 14].

Западные институционалисты О. Уильямсон, Р. Коуз, Д. Норт и др. при проведении экономических исследований используют методологические схемы, позволяющие в первую очередь сосредоточиться на изучении тех сфер и видов экономической деятельности, к которым относятся рыночные отношения и связанные с ними комплекс прав собственности, структур и форм управления, а так же правил обмена. Институты рассматривались как образцы и нормы поведения, а также привычки мышления, влияющие на выбор стратегий экономического поведения в дополнение к мотивации рационального экономического выбора [4, 5, 10].

По мнению Коуза следует, что всякое общество обречено на процветание. Технический прогресс и накопление капитала (физического и человеческого) должны автоматически и повсеместно обеспечивать экономический рост [6]. По мнению Д. Норта, институты – это «правила игры» в обществе, которые организуют взаимоотношения между людьми и структурируют стимулы обмена во всех его сферах - политике, истории, социальной сфере или экономике [10]. Поэтому творческие заимствования из смежных областей в рамках нового институционализма становятся инструментом обновления собственных подходов, попыткой «вливать свежую кровь», позволяя по-новому взглянуть на предмет исследования и организовать получение новых результатов. В своих работах Д. Норт и его последователи представили широкую концепцию институтов и институциональной динамики, опираясь на понятия прав собственности, трансакционных издержек, контрактных отношений и групповых интересов. При помощи этих понятий они объясняют общие закономерности развития человеческого общества. В отсутствие развитых институциональных структур, адаптирующихся к происходящим экономическим изменениям и способствующих экономическому росту, Россия, по мнению Д.С. Норта, никогда не добьется успеха [12].

В тоже время следует отметить, что зарубежный неоинституционализм не дает достаточных средств, чтобы полно и всеобъемлюще исследовать основные «несущие» институциональные структуры российского хозяйства, обеспечивающие – вопреки внутренним сложностям и внешним воздействиям – воспроизводство и развитие экономики.

По мнению Л. И. Абалкина, «...оглядываясь назад и критически оценивая достигнутое, мы укрепляем силы и энергию для дальнейшего движения вперед. Знание истории науки вырабатывает надежный иммунитет против повторения ошибок прошлого» [1]. Поэтому, по мнению автора, эволюционный подход в исследовании институциональных аспектов государственного регулирования экономических процессов, весьма ценен для государства, поскольку способствует объективной оценке происходящих процессов и формированию форм и методов государственного регулирования в трансформационной экономике [1].

В связи с этим автором были рассмотрены институциональные аспекты государственного регулирования экономической системы; выявлена динамика развития институциональных изменений в переходный период; исследована роль институтов реформировании аграрного сектора, а также изучены факторы, определяющие приоритетное развитие тех или иных институтов. На основе институционального подхода определены границы государственного участия в экономике аграрного сектора.

Исследование различных этапов государственного регулирования экономики объективно приводит к необходимости интегрирования двух подходов институционального и эволюционного с учетом отечественного и зарубежного опыта, в результате получена новая эволюционно-институциональная концепция в исследовании транзитивной экономики постсоветского периода, связанная с необходимостью выработки современной российской концептуальной модели регулирования аграрного сектора страны.

Применение эволюционно-институционального подхода к анализу проблем трансформации аграрного сектора, в настоящее время, позволяет получать, или методологически сопровождать интересные результаты, имеющие не только теоретическое, но и прикладное значение, а так же, позволяет фиксировать и более детально изучать отклонения экономических форм государственного управления в агропромышленном комплексе страны.

Например, анализ институциональных аспектов аграрных преобразований и проведенная систематизация полученных результатов, представленные в таблице 1 и на рисунках 1, 2, показали, что аграрная реформа, начавшаяся в России после 90-х годов XX-го столетия и продолжающаяся по настоящее время, имеет особенности, которые необходимо исследовать более детально. Так, по расчетам автора продолжительность трансформационного периода составляет 20 лет (1990-2009 гг.), что соответствует типу цикла С. Кузнеца, продолжительность которого определена от 16 до 25 лет [3]. Следовательно, можно предположить, что автором определен вполне реальный период экономической трансформации. Кроме того, продолжительность переходного периода, если его понимать как этап кризиса и вытеснения уходящей и рождения новой цивилизации, по расчету ряда экономистов составляет  $\frac{1}{4}$  общей длительности цикла, следовательно, Россия в новую цивилизацию войдет приблизительно в 2010 г. [3, 8].



**Рис. 1.** Предлагаемая модель исследования влияния институциональных аспектов на развитие АПК

В целях научной обоснованности двадцатилетней продолжительности экономической трансформации в рассматриваемом периоде, проведено исследование институциональных и экономических преобразований в аграрном секторе постсоветского периода (рис. 1). В результате анализа, проведена систематизация принятых законодательных и нормативно-правовых актов по каждому исследуемому году и выявлено влияние институциональных аспектов на процесс реформирования аграрной сферы.



**Рис. 2.** Развитие институциональных аспектов экономической трансформации аграрного сектора постсоветской России в динамике по годам

Следующей ступенью анализа явилась группировка периода на четыре этапа развития, которые сформировались по характерным признакам: по функционированию, по взаимодействию, по воспроизводству хозяйствования. Целью группировки этапов является исследование влияния развития институциональных аспектов на процессы реформирования аграрного сектора экономики. Результаты проведенной группировки по годам исследования и классификация этапов по отличительным признакам внесены в таблицу 1.

Для наглядности и убедительности в правомерности предлагаемой классификации на рис. 2 приведен график развития институциональных аспектов экономической трансформации, свидетельствующий о том, что к 2008 г. просматриваются тенденции к снижению законотворчества, так как основная и необходимая нормативно-правовая база для эффективной деятельности аграрного сектора экономики принята. Есть основания полагать, что все предпосылки для начала нового более продуктивного этапа в целях устойчивого развития АПК имеются.

Таблица 1.

**Классификация этапов развития институциональных аспектов аграрного сектора России  
в период экономической трансформации**

| Этапы п/п | Этапы экономической трансформации, годы | Продолжительность, лет | Отличительный признак                                                                                         | Законы основные с изменениями и дополнениями для устойчивого развития АПК, шт. |
|-----------|-----------------------------------------|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| I         | 1990 – 1994                             | 5                      | Подготовительный. Начало экономической трансформации. Начало реформы сопровождается кризисом в аграрной сфере | 21                                                                             |
| II        | 1995 – 1999                             | 5                      | Экономический кризис в АПК. Стагнация реформы.                                                                | 23                                                                             |
| III       | 2000 – 2004                             | 5                      | Экономический кризис в АПК приостановлен. Оживление реформы                                                   | 22                                                                             |
| IV        | 2005 – 2009                             | 5                      | Новый этап реформы. Инновационные преобразования. Окончание экономической трансформации                       | 21<br>(до июня 2008 г.)                                                        |
|           | Всего                                   | 20                     |                                                                                                               | 87                                                                             |

В соответствии с классификационными признаками определен оптимальный пятилетний интервал между этапами. Кроме того пятилетний интервал соответствует интервалам, принимаемым в среднесрочном планировании как в ретроспективном периоде до проведения реформ, так и в перспективном, начиная с 2008 г. Предлагаемый интервал между этапами имеет не только эмпирическое значение: привычен, удобен и прост для дальнейших исследований, но и научно обоснован.

Исследования показали, что каждый этап развития институциональных преобразований имеет свою особенность. **Особенностью I-го этапа** развития явилась неготовность к реформам, а отсюда их нерешительность и маятниковое состояние (рис. 2, 3).



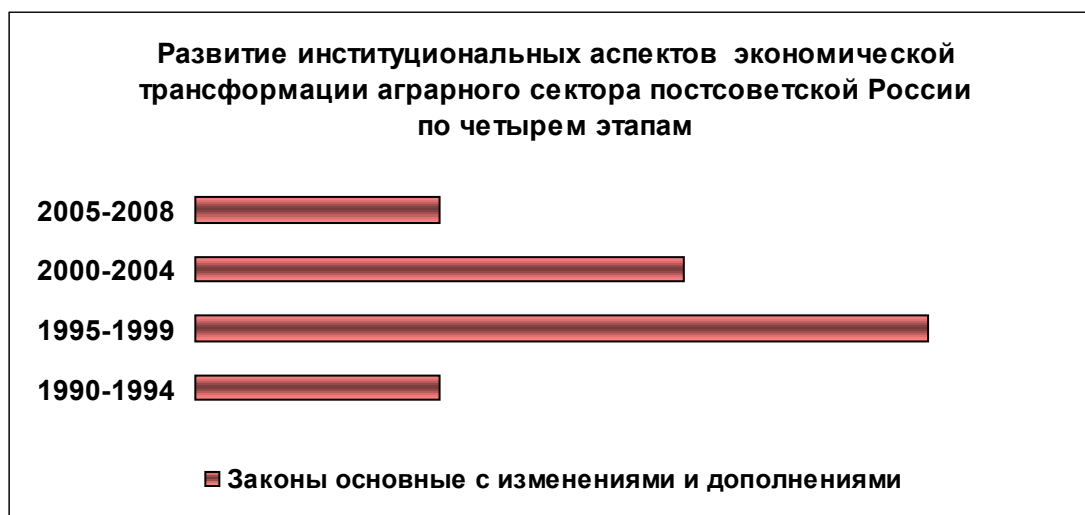


**Рис. 3.** Институциональные аспекты экономической трансформации аграрного сектора постсоветской России в динамике по этапам развития

Следствием неготовности реформаторов к экономической трансформации на начальном этапе явилось отсутствие, как стратегических, так и тактических планов. I-й этап можно представить как: «Подготовительный. Начало экономической трансформации. Начало реформы сопровождается кризисом в аграрной сфере».

**II-му этапу** развития характерна стагнация реформы. В результате отсутствия стратегии и тактики развития аграрной реформы было принято значительное число нормативно-правовых актов, носящих декларативный характер, что привело в отдельные годы к приостановке реформы, как таковой, следствием явилось начало экономического кризиса, который приобрел системный характер.

На **III-м этапе** развития реформ является приостановка экономического кризиса в АПК. С 2000 г. происходит оживление реформ, а к 2004 г. реформы в АПК приобретают системный характер. Происходит активизация законодотворческой деятельности. Принимаются наиболее значимые для сельского хозяйства нормативно-правовые акты, долгосрочные программы.

На **IV-м этапе** развития реформ происходит экономический рост в аграрной сфере в связи с принятием приоритетных национальных проектов и пятилетних программ развития, применения инновационных технологий, принятия важнейших для АПК нормативно-правовых актов. Обозначено окончание периода экономической трансформации. IV-й этап можно представить как: «Новый этап реформы. Инновационные преобразования. Окончание экономической трансформации».

Если воспользоваться аналогией, как писал А. Нестеренко, то ею «... очень охотно пользуются эволюционисты, что отражает свойственную этой теории широту представлений». Социальные психологи выделяют четыре стадии в становлении продуктивного сообщества: Forming - Storming - Norming - Performing. На первой стадии (Forming) члены группы, сообщества присматриваются друг к другу, формулируют свои позиции, пробуют те или иные модели поведения, подходы. На второй стадии (Storming) происходят столкновение позиций, выявление проблем, непониманий, «узких мест», прорыв латентных несовпадений. Третья стадия (Norming) – этап согласований. На этой основе возможен переход к четвертой стадии деятельности (Performing), ради которой собственно и создается сообщество [9].

Весьма характерно, что предлагаемый четырех интервальный период экономической трансформации совпадает с четырьмя стадиями в становлении продуктивного сообщества: Forming - Storming - Norming - Performing. Результаты исследований свидетельствуют о том, что реформы, в самом деле, подходят к стадии завершения. Количественный анализ развития институциональных преобразований на начальной (I-й этап) и конечной (IV-й этап) стадиях показывают, что и первый и четвертый этапы тождественны, что соответствует четырем стадиями в становлении продуктивного сообщества, с одной стороны. С другой стороны, необходим качественный анализ, который даст полное обоснование и оценку результатам исследования по выбранному автором подходу.

Результаты исследования институциональных аспектов показывают, что четвертый этап развития по количеству и качеству принятых решений с одной стороны значительно продуктивнее, а с другой - гармоничнее. Поскольку основная часть нормативно - правовых актов принята на втором и третьем этапах институциональных преобразований. После третьего этапа возможен переход к четвертой стадии деятельности (Performing). Поэтому четвертому этапу характерны качественные преобразования в виде выработки стратегии развития АПК, принятия научно-обоснованных долгосрочных прогнозов, применения инновационных технологий.

Сегодня можно констатировать, что достигнутые цели и разработанные на будущее стратегические задачи в аграрной сфере являются свидетельством того, что Россия находится на IV этапе, а это значит, страна прошла фазу Norming и вступает в зрелую фазу Performing, развития институциональных преобразований экономической трансформации. Поэтому в настоящее время открываются новые возможности поиска гармонич-

ных путей развития взаимоотношений государства и экономики, учитывая как отечественную историческую практику, так и зарубежный опыт.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л. И. Избранные труды: В 4-х тт. / Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О.М. – М.: ОАО «НПО «Экономика», т. 1, 2000. 291 с.
2. Биджиева, М.Х., Чалов, В.И. Трансакционные издержки и эффективное хозяйствование / Эффективное хозяйствование в условиях экономической трансформации России / Под общ. ред. А.Н. Фоломьева. М.: Изд-во РАГС, 2001. 22–31 с.
3. Видяпин, В.И. Генезис, основные этапы и направления экономической теории // В.И. Видяпин, и др. М.: ИНФРА-М, 2007. 56 с.
4. Веблен, Т. Теория праздного класса / Пер. с англ. М.: Прогресс, Гл. I-XIV; XVII, XXI-XXXI, 1984. 104 с.
5. Гэлбрейт, Дж.К. Экономические теории и цели общества / Пер. с англ. М.: Прогресс, 1979.
6. Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. М. Пер. с англ. М.: "Дело ЛТД" при участии изд-ва CATALAXY", 1993. 33–53 с.
7. Кирдина, С. Г. Постсоветский институционализм в России: попытка обзора, 2004 г. [www.kirdina.ru](http://www.kirdina.ru).
8. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев. М.: Экономика, 1989.
9. Нестеренко, А.Н. Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики. Сб. тр. – М.: ИЭ РАН, 2001. 60 с.
10. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко М.: Начала, 1997. 17–178 с.
11. Олейник, А. Институциональная экономика. Теорема Коуза и трансакционные издержки // Вопросы экономики. 1999. № 5. С. 139–158.
12. Пресс-релиз работы Д.С. Норта Understanding the Process of Economic Change, Occasional Paper No.106, Institute of Economic Affairs. <http://ecomana.narod.ru/inst/DCNorth.htm/>.

**КИРЬЯКОВ А.Г.**

Южный федеральный университет, экономический факультет, к.э.н., доцент, e-mail: [er@econ.rsu.ru](mailto:er@econ.rsu.ru)

### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В АПК И МЕХАНИЗМА ИХ СТИМУЛИРОВАНИЯ

В статье рассматриваются специфические особенности организации инновационных процессов в аграрной сфере. Значительное внимание уделено зарубежному опыту государственного стимулирования данных процессов. Анализируются проблемы организации инновационной деятельности в отечественном сельском хозяйстве и предлагаются механизмы их решения.

**Ключевые слова:** инновационный процесс; инновационная деятельность, сельское хозяйство

**Коды классификатора JEL:** Q16, Q14

В современных условиях развитие агропромышленного производства всецело зависит от ускорения научно-технического прогресса, использования достижений науки и техники в производстве. Тем не менее, опыт показывает, что в 1990-е гг. сельскохозяйственные предприятия вынуждены были предельно сокращать обновление техники и других основных средств, применение удобрений, химических средств защиты растений. Это, в свою очередь, повлекло за собой недопустимое упрощение технологий возделывания сельскохозяйственных культур, нарушение агротехнических сроков выполнения полевых работ, и, как следствие, – снижение урожайности, ухудшение качества производимой продукции, рост ее себестоимости.

Это обусловлено структурной перестройкой сельского хозяйства, которая привела к снижению общих объемов инвестиционных мероприятий, в том числе, и инновационную деятельность по всем направлениям – воспроизводственному и технологическому.

Однако, несмотря на сложную экономическую ситуацию настоящего времени, все большее количество сельскохозяйственных предприятий России находят возможности для внедрения, в первую очередь, новых сортов и гибридов сельскохозяйственных культур.

Научно обоснованное проведение аграрных реформ с усилением инновационной направленности возможно лишь при дальнейшем развитии и совершенствовании научных исследований и практической реализации их результатов, включая более совершенные технологии, продуктивные сорта сельскохозяйственных культур и породы животных, новые технические средства, ветеринарные препараты и т. д.

Возможности сельскохозяйственной науки и степень ее влияния на сельское хозяйство и научно-технический прогресс в отрасли в значительной мере зависят от ее финансового потенциала, то есть от того, насколько общество может обеспечить ее средствами, необходимыми для реализации научно-технических программ и организации производства научной продукции.

Главная особенность инновационного процесса в сельском хозяйстве заключается не в создании в отрасли принципиально новой продукции, а в освоении на практике новых технологий, основанных на достижениях науки и техники в смежных отраслях. Структурный анализ, проведенный Всероссийским институтом аграрных проблем и информатики, позволяет выделить три основных типа инноваций в агропромышленной сфере:

- селекционно-генетические;
- производственно-технологические;
- организационно-управленческие инновации.

Эти типы инноваций трактуются как основные сферы инновационных процессов в агропромышленной сфере и представляют собой нововведения, основанные на использовании научных разработок и изобретательства: [1, с. 6]

- в методологии и организации аграрной науки;
- в управлении производством;
- в освоении новых сортов и гибридов растений;
- при внедрении новых технологий производства, переработки, хранения, транспортировки, реализации продукции.

Комплексное применение этих нововведений способно обеспечить расширенное воспроизводство в агропромышленной сфере, где экономическое воспроизводство переплетается с естественным, и ставит его в зависимость от природно-климатических условий. Это определяет особые условия применения новых технологий и оказывает существенное влияние на продвижение инновационных процессов в сельскохозяйственной сфере.

Сложность агроэкономической системы определяется тем, что она связана с множеством различных аспектов человеческой деятельности в совокупности с определенными природными процессами. Воздействие науки на сельское хозяйство выражается не только в изменении материально-технической базы, но и в самой структуре организации производства. В современных условиях возрастает роль управленческого аппарата в проведении глубоко продуманной хозяйственной деятельности, основанной на достижениях науки и техники, выборе оптимального организационно-экономического механизма хозяйствования, активизации предпринимательской инициативы.

Определенное влияние на продвижение инновационных процессов оказывают особенности технологии производства, связанные с живыми организмами – растениями, животными, микроорганизмами, особенностями хранения, транспортировки и сбыта продукции. Поэтому процесс внедрения инновационных технологий в сельском хозяйстве предполагает строгую согласованность выполняемых работ и операций.

Вместе с тем, очень важно отметить, что время производства в сельском хозяйстве складывается из рабочего периода, в течение которого осуществляется процесс труда, и времени, когда предметы труда подвергаются воздействию сил природы. При этом, как правило, рабочий период короче времени производства. Разрыв между ними обусловленный природой продукта, вызывает сезонность в использовании факторов производства. Отдельные воспроизводственные процессы в сельском хозяйстве характеризуются значительной продолжительностью по сравнению с промышленностью. Все это оказывает значительное влияние на проведение исследований, опытной отработки новшеств и организацию освоения инноваций в производстве.

В сельском хозяйстве усложняется проведение опытно-конструкторские работы (ОКР) и требуется больше затрат рабочего времени, поскольку экономический процесс воспроизводства и его техническая реализация переплетаются с биологическими процессами. На этапе освоения научных результатов необходимость их адаптации к многочисленным конкретным условиям хозяйствования зачастую ведет к повышению доли затрат на эту часть работ в общих затратах цикла «исследования - производство».

В сельском хозяйстве, как ни в какой иной отрасли экономики, мы имеем дело с очень сложными процессами развития инновационного цикла, требующими больших затрат времени и ресурсов на его непрерывное обеспечение. Соответственно проблема ускорения этого процесса и обеспечения масштабного использования инноваций в агропромышленном производстве продолжает оставаться одной из самых актуальных.

В этой связи необходимо выделить в инновационной деятельности сельскохозяйственных предприятий этапы, которые бы обеспечивали:

- на переходном этапе распространения инновации (от научной разработки к практическому применению) ее полную адаптацию к условиям и возможностям сельскохозяйственных товаропроизводителей каждой конкретной сельскохозяйственной зоны, оценку экономического эффекта от его реализации;
- на первом этапе – получение устойчивого и наглядного результата на примере самых активных товаропроизводителей, оптимизацию всех работ в обеспечение его реализации;
- на втором этапе – привлечение к работам по освоению новшества активных его потребителей;
- на третьем этапе – активное вовлечение всех потенциальных потребителей данного новшества.

Важнейшим в деле распространения инновации является первый этап. В целом при ведении работ на этом этапе консультанты (специалисты по инновациям) реализуют практически весь свой арсенал форм и методов работы с клиентами.

Широко используются массовые формы информирования товаропроизводителей с использованием средств печати и телевидения, представительства в Интернете и путем проведения выставок. Для этого также широко используются лекционные формы работы, зачастую оказываясь наиболее действенной формой пропаганды новых знаний, тем более, если они организуются непосредственно с выездом в районы. При этом обязательно применяются методы расчетно-конструктивного и логического обоснования, подкрепляемые методами сравнения результатов, полученных при опытной отработке новшества, с результатами применения предшествующих сортов растений, препаратов, технологий и т. п.

Необходимо отметить, что такие мероприятия как лекции, выставки, публикации в средствах массовой информации недостаточны для обучения навыкам и новым приемам работы. Их цель заключается в том, чтобы заинтересовать потенциальных потребителей новшества в нем, показать слушателям не только возможности этого новшества, но и возможности консультантов по оказанию помощи своим клиентам в освоении этого новшества.

Второй этап распространения инновации характеризуется массовостью, в эту работу вовлекается уже в несколько раз больше хозяйств, чем на предыдущем этапе. На этом этапе консультанты, продолжая ис-

пользовать массовые формы информирования товаропроизводителей, большее внимание сосредотачивают на демонстрационной деятельности и работе в группах.

Третий этап распространения инновации наступает тогда, когда невозможно игнорировать успехи более трети участников сельскохозяйственного производства, обусловленные освоением новшества. Как правило, эта часть товаропроизводителей производит более половины всего объема сельскохозяйственной продукции.

Особый режим для нововведений, страхование рисков, создание венчурных фондов, прямое финансирование, нормативно-правовое обеспечение инновационной деятельности, право на ускоренную амортизацию оборудования, льготное кредитование, инновационная инфраструктура, - это те необходимые условия, без которых невозможно обеспечить активизацию инновационной деятельности на предприятиях сельского хозяйства.

Инновационная политика является мощным рычагом, с помощью которого возможно в короткие сроки преодолеть отставание во всех отраслях экономики, в том числе и в сельском хозяйстве, что наглядно иллюстрирует опыт зарубежных стран.

В США, например, в принимаемом каждые пять лет сельскохозяйственном законе имеется специальный раздел, регулирующий сферу научного обеспечения аграрного сектора. Юридическую основу стимулирования инновационной деятельности в АПК составляет принятый в 1977 г. "Закон о политике в области сельскохозяйственных исследований, агропропаганды и образования", которым государственным органам, ответственным за управление агропроизводством, вменяется в обязанность проведение инновационной политики.

Большую роль в стимулировании инноваций в агропроизводстве США играют беспроцентные займы, льготные кредиты, субсидии, выделяемые производителям агропродукции, внедряющим инновационные технологии. Как следствие, в США система научного обеспечения сельского хозяйства эффективно решает задачи интенсификации производства и является весьма прибыльной сферой приложения капитала, отдача от которого составляет 30–50% на вложенный доллар и позволяет получить до 80% прироста продукции за счет освоения достижений науки и техники [4].

В Канаде бюджетные затраты составляют примерно 90% расходов на исследования в сельскохозяйственном секторе. Федеральные ассигнования министерства сельского хозяйства Канады составляют примерно 6% министерского бюджета. На аграрные исследования провинций расходуется до 13% общих затрат на аграрный сектор [3, с. 36].

В Великобритании не облагаются налогом 25% от инвестиций на приобретение новых машин и оборудования и 4% от отчислений на капитал, вовлеченный в строительство сельскохозяйственных зданий, сооружений, дренажа земель согласно программе освоения научно-технических достижений [2, с. 68].

В развитых зарубежных странах широко используется в целях повышения эффективности агропроизводства система пропаганды и освоения сельскохозяйственных знаний. Система распространения нововведений в сельском хозяйстве США с самого начала базировалась на высших учебных заведениях (университетах и колледжах), которые одновременно вели научные исследования, осуществляли сельскохозяйственное обучение и распространяли новшества среди фермеров. При этом одни и те же служащие университета (колледжа) участвовали в осуществлении всех трех функций: проведении научных исследований, обучении фермеров и распространении новшеств, что исключало многие препятствия при переходе от одной стадии инновационного процесса к другой и, особенно, к диффузии нововведений.

С 1914 года служба продвижения новшеств в сельское хозяйство США приобрела фактически современные черты трехуровневой системы, распространенной по всей стране с названием «extension service».

Верхний уровень данной системы представляет министерство сельского хозяйства страны, где имеется специальное управление по распространению знаний.

Второй уровень – объединенная служба распространения сельскохозяйственных знаний штатов, организационно входящая в состав сельскохозяйственных университетов (колледжей), завершает инновационный процесс, обеспечивая диффузию нововведений. При этом, весьма важным моментом американской системы является то, что сотрудники университета (колледжа), непосредственно участвуя в распространении новшеств, обеспечивают обратную связь от фермеров к начальной стадии инновационного процесса, то есть к проведению исследований, ориентируя их на наиболее актуальные, имеющие спрос научные разработки.

Третий уровень «extension service» представлен отделениями службы распространения новшеств в округах, где специальные агенты ведут непосредственную работу с фермерами по приобщению их к наиболее эффективным новшествам и обеспечивают обратную связь с научно-исследовательскими учреждениями.

Помимо рассмотренной выше государственной службы распространения новшеств существуют частные службы информационно-консультационного обслуживания фермеров: фермерские ассоциации, агромаркетинговые фирмы, консультационные фирмы производителей средств производства, информационные компании и т. п.

В странах Западной Европы официальные структуры по распространению новшеств в сельском хозяйстве начали создаваться в конце XIX века. Вместе с тем следует констатировать, что их современный облик был приобретен после второй мировой войны. Разрыв во времени между американской «extension service» и европейскими службами распространения знаний в сельском хозяйстве, как по моменту возникновения, так и периоду окончательного становления, составляет примерно 35 лет. Данный факт, безусловно, предопределил то, что на организацию данной службы серьезное влияние оказал опыт Соединенных Штатов Америки.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Концепция развития инновационных процессов в АПК России. М.: Эфес, 2002. С. 6.
2. Проблемы налоговой системы России: теория, опыт, реформа. М.: ИЭПП, 2000. С. 68.
3. Соколов В. И. Канада: на путях построения инновационного общества // США и Канада: экономика-политика-культура. 2005, № 6. С. 26.
4. Ушаповский И. В. Коммерциализация интеллектуального потенциала в научно-исследовательских учреждениях АПК // [www.fitb.ane.ru/node/60](http://www.fitb.ane.ru/node/60).

## ВЛИЯНИЕ КАЧЕСТВА КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА СТОИМОСТЬ КОМПАНИИ КАК ПАРАДИГМА ПЕРЕХОДА К СТОИМОСТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УПРАВЛЕНИЯ

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:** G34

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 (темпы 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 под-

ход 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]. Цикл создания стоимости изображен на рисунке 2.



Рис. 2. Цикл создания стоимости [6].



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 приведенная 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., Айбиндер Г., Головнина 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. Гуриев 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](http://www.cfin.ru/management/finance/valman/vbm_as_system.shtml).
7. Мусеев 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., Шишикина 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 управления ОЭСР // [www.corp-gov.ru/projects/principles-ru.pdf](http://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](http://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](http://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.

**ДАРМИЛОВА Ж.Д.**

Академия маркетинга и социальных информационных технологий, зав. кафедрой отраслевого менеджмента, к.э.н., доцент, 350010, Краснодарский край, г. Краснодар, ул. Зиповская, д. 5

## ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ РЕСУРСНОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ РЕГИОНА

Ресурсный потенциал регионов – важнейший экономический и политический фактор развития как регионального, так и национального хозяйства. Структура ресурсов, их величина и степень использования оказывают непосредственное влияние на экономическое развитие регионов.

**Ключевые слова:** ресурсная обеспеченность; эффективность; интегральный показатель ресурсообеспеченности; региональная политика

**Коды классификатора JEL:** R13, R52, R58

Изменение разносторонних потребностей общества требует изучения закономерностей территориального распределения и оценки локальных ресурсов, актуальными становятся проблемы, связанные с интегрированной оценкой ресурсной обеспеченности регионов и эффективным использованием ресурсов.

Уровень ресурсной обеспеченности региона выражается параметрической характеристикой соотношения совокупности стоимостных показателей используемых на территории основных видов ресурсов к их среднероссийским показателям. При этом предполагается использование критериев и показателей, которые позволяют получить достоверную оценку уровня и эффективности использования локальных ресурсов, к которым относятся природные, трудовые ресурсы (человеческий капитал), производственные, финансовые, информационные, инновационные, инвестиционные, инфраструктурные ресурсы.

Идентификация природных и инфраструктурных ресурсов в стоимостном выражении, используя официальные данные органов статистики, является трудновыполнимой задачей, поэтому при оценке уровня обеспеченности региона локальными ресурсами индикаторами ресурсообеспеченности приняты:

- обеспеченность региона трудовыми ресурсами (человеческим капиталом), выраженная в годовой стоимости трудовых затрат на душу занятого в экономике региона населения, включающих потребленный за год доход, среднегодовую заработную плату, годовые выплаты и льготы за вычетом пенсий;
- производственные ресурсы на душу занятого в экономике региона населения, включающие в себя остаточную стоимость основных фондов и стоимость оборотных фондов;
- финансовая обеспеченность на душу занятого в экономике региона населения, выраженная в сумме доходов консолидированных бюджетов, депозитов и вкладов юридических и физических лиц в рублях и иностранной валюте, сальдированного финансового результата деятельности организаций;
- обеспеченность информационно-коммуникационными ресурсами, выраженная через затраты на информационно-коммуникационные ресурсы, приходящиеся на душу занятого в экономике региона населения;
- обеспеченность инновационными ресурсами, представленная как затраты на технологические инновации на душу занятого в экономике региона населения;
- обеспеченность инвестиционными ресурсами, выраженная в сумме инвестиций в основной капитал, приходящейся на душу занятого в экономике региона населения.

В качестве основных показателей оценки эффективности использования локальных ресурсов использованы показатели их отдачи и оборачиваемости:

- отдача трудовых ресурсов, рассчитанная как отношение общего объема производства и оборота малых предприятий к трудовым затратам;
- отдача производственных ресурсов выражена как отношение общего объема производства и оборота малых предприятий к стоимости производственных ресурсов;
- отдача (оборачиваемость) финансовых ресурсов через отношение общего объема производства и оборота малых предприятий к сумме финансовых ресурсов;
- отдача информационных ресурсов рассчитана как отношение общего объема производства и оборота малых предприятий, скорректированного на удельный вес количества предприятий, использовавших информационно-коммуникационные технологии в общем их количестве, к сумме затрат на информационно-коммуникационные технологии;
- отдача инновационных ресурсов, выраженная через отношение объема отгруженной инновационной продукции к затратам на технологические инновации;
- отдача инвестиций рассчитана как отношение общего объема производства и оборота малых предприятий к сумме инвестиций в основной капитал.

Проведенные статистические исследования в разрезе 79 субъектов РФ показали, что в 2006 г. имела место существенная дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню ВРП на душу населения (табл.1), которая хорошо коррелировала с уровнем их ресурсообеспеченности и, особенно, – с показателями эффективности их использования. Так, в 13 субъектах на душу населения приходится до 65 тыс.руб. валового регионального продукта. Среди них все республики Южного Федерального округа, республики Марий Эл, Чувашская, Алтай, Тыва, а также Брянская и Ивановская области. В этих же регионах отмечается относительно

слабая ресурсообеспеченность и высокий уровень дотаций на душу населения. В среднем по группе при ВРП на душу населения 50,6 тыс.руб. уровень дотаций составил почти 10 тыс. руб. на каждого человека. Средние по Российской Федерации показатели составляют соответственно: ВРП на душу населения – 156,6 тыс.руб., уровень дотаций на душу населения – 4,2 тыс.руб.

Совокупный (интегральный) показатель обеспеченности регионов ресурсами предлагается определять по следующему алгоритму:

- 1) Рассчитываются относительные коэффициенты показателей обеспеченности  $i$ -того региона  $j$ -тым видом ресурсов по сравнению со среднероссийскими показателями по формуле:

$$a_{ij} = x_{ij} / xRF_j,$$

Таблица 1.

Группировка субъектов РФ по ВРП на душу населения в 2006 г.

| Группы по ВРП на душу населения, тыс.руб. | Количество субъектов | Субъекты РФ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Средний уровень ВРП на душу населения по группе тыс.руб. | Дотаций на душу населения, тыс.руб. | Средние значения ресурсообеспеченности по группам, тыс.руб./чел. |                             |                       |     |                          |                           |
|-------------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------------------|-----|--------------------------|---------------------------|
|                                           |                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                          |                                     | Трудовыми (человеческими) ресурсами                              | Производственными ресурсами | Финансовыми ресурсами | ИКТ | Инновационными ресурсами | Инвестиционными ресурсами |
| До 65                                     | 13                   | Республики: Адыгея, Дагестан, Ингушетия, Кабардино-Балкарская, Калмыкия, Карачаево-Черкесская, Северная Осетия-Алания, Марий Эл, Чувашская, Алтай, Тыва; Области: Брянская, Ивановская.                                                                                                                                                                                                                                                                   | 50,6                                                     | 9,9                                 | 122,3                                                            | 231,9                       | 35,9                  | 1,0 | 0,5                      | 32,9                      |
| От 65 до 110                              | 33                   | Республики: Мордовия, Удмуртская, Бурятия, Хакасия; Край: Краснодарский, Ставропольский, Алтайский, Приморский, Хабаровский; Области: Владимирская, Воронежская, Калужская, Костромская, Курская, Орловская, Рязанская, Смоленская, Тамбовская, Тверская, Тульская, Псковская, Астраханская, Волгоградская, Ростовская, Кировская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская, Курганская, Новосибирская, Читинская, Камчатская, Автономная область: Еврейская. | 85                                                       | 5,3                                 | 168,1                                                            | 379,6                       | 72,4                  | 2,2 | 1,7                      | 39,8                      |
| От 110 до 165                             | 22                   | Республики: Карелия, Башкортостан, Татарстан; Край: Пермский, Хабаровский; Области: Белгородская, Липецкая, Московская, Ярославская, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Новгородская, Нижегородская, Пензенская, Самарская, Свердловская, Челябинская, Иркутская, Кемеровская, Омская, Магаданская.                                                                                                                                           | 136,6                                                    | 4,3                                 | 212,8                                                            | 463,6                       | 128,3                 | 3,1 | 3,5                      | 68,5                      |
| От 165 до 210                             | 6                    | Республика: Саха (Якутия) Край: Красноярский; Области: Вологодская, Мурманская, Томская; Город: Санкт-Петербург.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | 188,1                                                    | 6,5                                 | 267,0                                                            | 577,5                       | 206,0                 | 4,2 | 3,5                      | 80,8                      |
| От 210 и более                            | 5                    | Республика: Коми; Автономный округ: Чукотский; Город: Москва; Области: Тюменская, Сахалинская.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 418,4                                                    | 3,2 (без Чукотского АО)             | 409,2                                                            | 1077,7                      | 400,1                 | 6,6 | 3,0                      | 224,3                     |
| Итого по РФ                               |                      | 79                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 156,7                                                    | 4,2                                 | 233,3                                                            | 514,0                       | 205,2                 | 3,8 | 3,1                      | 68,2                      |

где  $x_{ij}$  – обеспеченность занятого в экономике  $i$ -того региона населения  $j$ -тым видом ресурсов в тыс.руб. на человека;  $xRF_j$  – средний показатель обеспеченности занятого в экономике населения  $j$ -тым видом ресурсов по Российской Федерации в тыс.руб. на человека.

- 2) Определяется рейтинговое число совокупной ресурсообеспеченности по формуле:

$$R_{ij} = j - 1n - 6a_{ij}^2$$

- 3) Рассчитывается интегральный показатель ресурсообеспеченности  $i$ -того региона в % от среднероссийского уровня:

$$RO_i = R_i / RRF * 100\%$$

- 4) Определяется доля (весовой коэффициент) каждого вида ресурсов в интегральном показателе ресурсообеспеченности (табл.2):

$$\beta_{ij}=a_{ij}RO_i,$$

- 5) Рассчитывается абсолютное значение интегрального показателя ресурсообеспеченности занятого в экономике i-того региона населения в тыс.руб. на человека:

$$AO_i=\sum_{j=1}^n\beta_{ij}x_{ij}$$

Например, для ЮФО в 2006 году он составил:

$$AO_{ЮФО}=0,233x_1+0,162x_2+0,075x_3+0,271x_4+0,117x_5+0,232x_6,$$

где  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$  – обеспеченность занятого в экономике населения соответственно трудовыми, производственными, финансовыми, информационными, инновационными и инвестиционными ресурсами в среднем по ЮФО в тыс.руб. на человека.

$$AO_{ЮФО} = 0,233 \cdot 158,6 + 0,162 \cdot 309,7 + 0,075 \cdot 66,1 + 0,271 \cdot 2,3 + 0,117 \cdot 1,3 + 0,232 \cdot 46,3 = 103,6 \text{ тыс.руб.}$$

Используя весовые коэффициенты при факторах этой модели рассчитаны абсолютные значения интегрального показателя ресурсообеспеченности регионов ЮФО (рис.1).

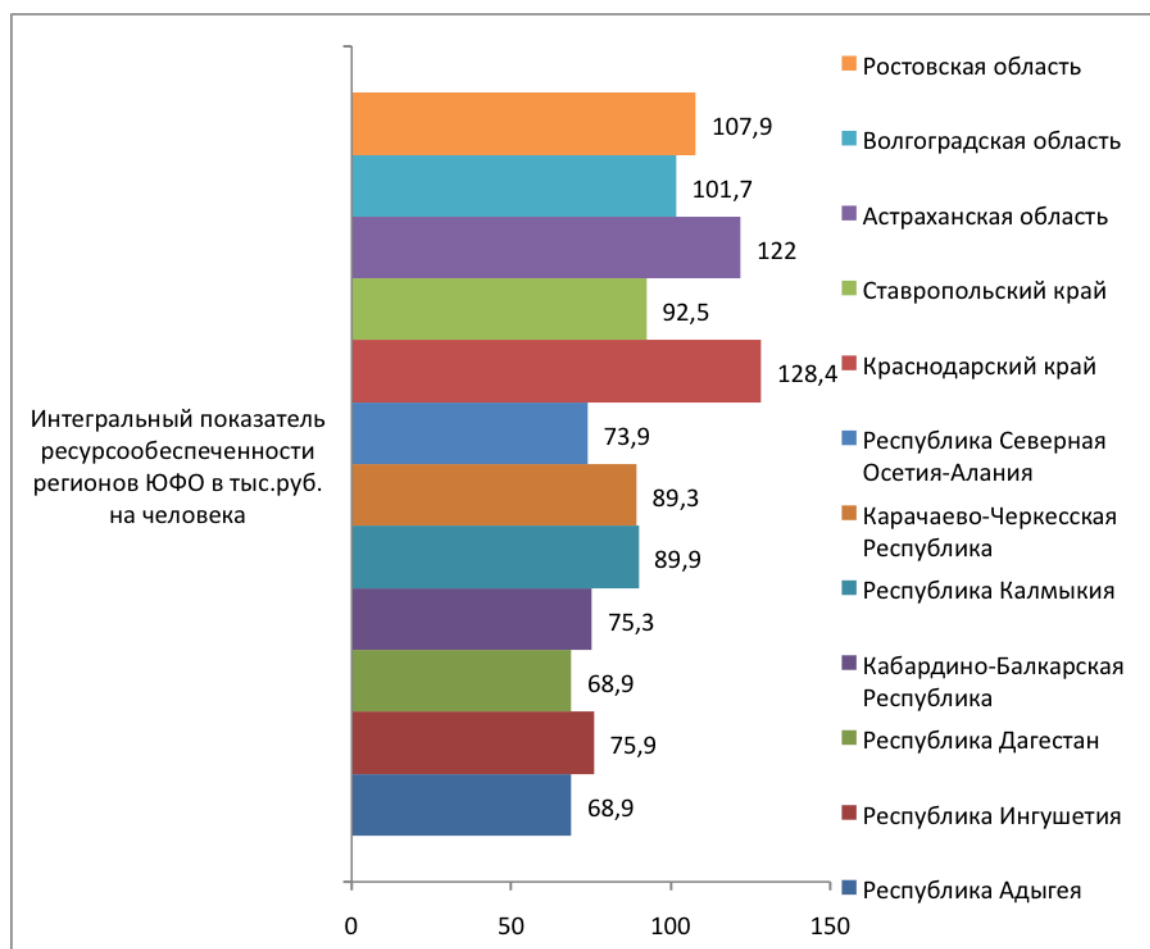


**Рис. 1.** Интегральный показатель ресурсообеспеченности регионов ЮФО в тыс.руб. на одного занятого в экономике человека

Ранжирование регионов ЮФО в порядке убывания по степени обеспеченности локальными ресурсами располагает их (регионы) в следующей последовательности: Краснодарский край, Астраханская область, Ростовская область, Волгоградская область, Ставропольский край, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Ингушетия, Республика Северная Осетия-Алания, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Дагестан, Республика Адыгея.

Рейтинговое число показателей отдачи ресурсов, характеризующее обобщенный (совокупный) уровень ресурсоотдачи, рассчитанное по рассмотренному методу стандартизованных коэффициентов, позволило ранжировать регионы ЮФО по убыванию совокупного показателя отдачи локальных ресурсов. Регионы расположились в следующей последовательности: Карачаево-Черкесская Республика, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Ростовская область, Волгоградская область, Республика Адыгея, Республика Северная Осетия-Алания, Ставропольский край, Краснодарский край, Астраханская область, Республика Калмыкия. Здесь также получается, что в регионах с более высоким уровнем обеспеченности ресурсами наблюдается относительно невысокий уровень ресурсоотдачи, они (ресурсы) слабо капитализируются, либо значительная часть произведенного продукта не идентифицируется.

Таблица 2.

**Результаты расчетов интегральных показателей ресурсообеспеченности по регионам ЮФО,  
в% от среднероссийского уровня**

| Субъекты ЮФО                      | Интегральный показатель ресурсообеспеченности, % | Структура интегрального показателя ресурсообеспеченности |                                           |                                                     |                                               |                                           |                                                                 |                                                          |
|-----------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
|                                   |                                                  | Всего                                                    | Среднегодовая стоимость трудовых ресурсов | Производственные ресурсы на душу занятого населения | Финансовые ресурсы на душу занятого населения | Затраты на ИКТ на душу занятого населения | Затраты на технологические инновации на душу занятого населения | Инвестиции в основной капитал на душу занятого населения |
| ЮФО                               | 56,7                                             | 100                                                      | 24,0                                      | 18,8                                                | 5,4                                           | 19,5                                      | 8,4                                                             | 23,9                                                     |
| Республика Адыгея                 | 33,4                                             | 100                                                      | 41,5                                      | 21,3                                                | 4,5                                           | 6,8                                       | 5,2                                                             | 20,8                                                     |
| Республика Дагестан               | 38,3                                             | 100                                                      | 26,4                                      | 24,2                                                | 0,4                                           | 0,1                                       | 0,1                                                             | 48,8                                                     |
| Республика Ингушетия              | 39,2                                             | 100                                                      | 17,3                                      | 18,1                                                | 0,2                                           | 0,1                                       | 0                                                               | 64,3                                                     |
| Кабардино-Балкарская Республика   | 31,5                                             | 100                                                      | 42,1                                      | 35,1                                                | 3,8                                           | 4,3                                       | 0,3                                                             | 14,5                                                     |
| Республика Калмыкия               | 40,4                                             | 100                                                      | 18,3                                      | 47,7                                                | 1,7                                           | 7,2                                       | 0                                                               | 25,2                                                     |
| Карачаево-Черкесская Республика   | 44,5                                             | 100                                                      | 23,9                                      | 26,6                                                | 1,4                                           | 5,7                                       | 0,1                                                             | 42,4                                                     |
| Республика Северная Осетия-Алания | 33,1                                             | 100                                                      | 43,2                                      | 29,0                                                | 6,4                                           | 5,3                                       | 0,1                                                             | 16,0                                                     |
| Краснодарский край                | 80,9                                             | 100                                                      | 15,3                                      | 14,0                                                | 5,9                                           | 38,4                                      | 1,2                                                             | 25,1                                                     |
| Ставропольский край               | 52,4                                             | 100                                                      | 26,6                                      | 16,2                                                | 5,8                                           | 5,2                                       | 30,1                                                            | 16,1                                                     |
| Астраханская область              | 66,5                                             | 100                                                      | 19,3                                      | 21,4                                                | 3,8                                           | 22,5                                      | 0                                                               | 33,0                                                     |
| Волгоградская область             | 76,5                                             | 100                                                      | 14,6                                      | 9,7                                                 | 5,1                                           | 8,1                                       | 57,8                                                            | 4,7                                                      |
| Ростовская область                | 56,1                                             | 100                                                      | 30,1                                      | 19,5                                                | 4,6                                           | 17,2                                      | 2,8                                                             | 25,8                                                     |

Таким образом, создание благоприятных институциональных условий для капитализации ресурсов, механизмов их включения в региональный воспроизводственный процесс должно быть важнейшим направлением региональной политики на Юге России.

**ПЕРЕЛЫГИНА Е.А.**

ассистент кафедры «Организация и управление в сервисе» Кавминводского института сервиса ЮРГУЭС,  
e-mail: kmbis@yandex.ru

## ИССЛЕДОВАНИЕ ОСОБЕННОСТЕЙ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА СФЕРЫ УСЛУГ РЕГИОНА

В статье, посвященной исследованию управления туристской отраслью сферы услуг, выявлены и исследованы ключевые особенности и тенденции туристско-рекреационного комплекса, определяющие социально-экономическую основу формирования, функционирования и взаимодействия локальных рынков туристских услуг, обладающих значительным рекреационным потенциалом.

*Ключевые слова:* управление туристской отраслью сферы услуг; ключевые особенности и тенденции туристско-рекреационного комплекса; локальный рынок туристских услуг; рекреационный потенциал.

*Коды классификатора JEL:* L83

Наиболее важной особенностью туристского спроса является большое разнообразие материальных возможностей, духовных потребностей, социальной и профессиональной принадлежности, возраста участников туров. В соответствии с этими критериями спрос дифференцируют, что позволяет более гибко оценить состояние рынка и при прогнозировании конкретного вида спроса использовать соответствующий набор факторов. В частности, официальная статистика дифференцирует спрос гражданской принадлежности и направлению поездок туристов. В соответствии с этими критериями различают три основных группы потребителей: граждане России, приобретающие туры по России; граждане России, приобретающие туры за рубеж, и иностранные граждане, приобретающие туры по России.

Спрос на международный въездной туризм играет важную роль в развитии туризма и пополнении бюджета страны и представляет собой особую статью экспорта. Он основан на потребности людей в познании новых мест, знакомстве с самобытными чертами жизни народов, детерминирует рост ценности нетронутых уголков природы и способствует тому, что развивать туризм (в том числе и иностранный) в его начальной

стадии оказывается несравненно легче, чем завоевывать место на рынке для любого другого товара. А это значит, что сектор рекреации и туризма может играть роль своеобразного экономического трамплина.

В современных условиях Российской Федерации, учитывая последствия мирового финансового кризиса, значительно возросла роль повышения эффективности использования рыночных инструментов в сфере услуг, соответственно, стратегическое управление приобретает особую актуальность и значимость в устойчивом развитии крупных социально-экономических комплексов. Природно-ресурсный потенциал территории определяет специализацию регионов, в особенности по туристско-рекреационной деятельности.

По нашему мнению, туристско-рекреационный комплекс как объект стратегического управления представляет собой сложную социально-экономическую и территориально-организованную систему, обеспечивающую удовлетворение потребностей жителей и рекреантов в туризме, отдыхе, лечении, реабилитации, восстановлении интеллектуальных и эмоциональных сил, посредством производства и предоставления туристско-рекреационных услуг.

Туризм принято рассматривать как специфическую отрасль экономики, включающую в себя деятельность туристских предприятий по предоставлению комплекса туристских услуг и продаже туристских товаров в целях удовлетворения потребностей человека, возникающих в период его путешествия (поездки).

Традиционно в туризме выделяют три экономические функции: производственная, обеспечения занятости и создания дохода. Некоторые ученые считают необходимым дополнить список экономических функций туризма функцией сглаживания региональных диспропорций, что является особенно актуальным на сегодняшний день, и функцией нивелирования отклонений платежного баланса. Реализация этих функций определяет место туризма в народно-хозяйственном комплексе страны.

Масштабность и важность туризма свидетельствуют о его принадлежности к стратегическим отраслям экономики страны, что требует непосредственного государственного планирования, с целью обеспечения пропорциональности развития территориальных и отраслевых народнохозяйственных комплексов, обоснования политики занятости, обеспечения роста бюджетных доходов и управления состоянием платежного баланса.

Многочисленные связи туризма с другими отраслями экономики порождают внешние экономические, экологические и социально-культурные эффекты, распространение которых зачастую находится вне сферы контроля субъектов туристской деятельности.

Основным фактором, сдерживающим дальнейшее развитие курортного дела в Российской Федерации, прежде всего, является сложившаяся диспропорция между потребностью в санаторно-курортном лечении и возможностью приобретения путевок (платежеспособность населения, как известно, невысока). Негативно сказываются и слабая материально-техническая база некоторых учреждений, оставшаяся в наследство от прошлых лет. К этому можно добавить и недостаточный уровень развития инфраструктуры многих курортов, и невысокий уровень обслуживания больных в ряде здравниц, а также урбанизацию и перенаселенность курортных городов и поселков из-за возросшей миграции населения. Ослабление контроля, за использованием природных лечебных ресурсов, приводит к нерациональному расходованию ценнейших месторождений минеральных вод и лечебных грязей.

В стране, к сожалению, еще не созданы экономически благоприятные условия для привлечения инвестиций в развитие курортного комплекса, отсутствует государственная реклама и система информирования граждан о преимуществах российских курортов, что очень важно для популяризации отдыха и лечения в России.

Фонд социального страхования Российской Федерации в 2007 году, выполнял Федеральный закон Российской Федерации от 22.08.2004 года № 122-ФЗ, в части обеспечения граждан, получателей социальных услуг санаторно-курортным лечением, а также их бесплатного проезда к месту лечения и обратно. По состоянию на 05 января 2008 года Фонд социального страхования Российской Федерации выдал через свои региональные отделения гражданам России 581546 путевок. Пролечилось 580615 человек.

Характерной особенностью предложения на исследуемом рынке, имеющей большое значение для управления, является высокая фондоемкость сектора. Существенное превышение удельного веса основных средств над оборотными приводит к необходимости значительных инвестиций в развитие рекреационно-туристского сектора.

Еще одной особенностью туристского предложения является его слабая эластичность, которая обуславливается пространственной связанностью потребления с конкретными товарами и услугами туристского спроса в территориально ограниченных конкретных местах. Это не позволяет импортировать туристские услуги в случаях нерационального увеличения спроса или экспортировать их в случае снижения спроса. На современном туристском рынке низкая эластичность частично преодолевается посредством образования различных организаций туризма и туристских монополий. Организованное участие на рынке туристских фирм позволяет координировать и направлять их деятельность в реальных рыночных условиях. Сегодня на смену обособленным агентствам приходят сети, способные предложить как более выгодную цену, так и более качественное обслуживание, что, несомненно, будет способствовать повышению лояльности туристов по отношению к ним. Немаловажным фактором развития национального рынка туруслуг следует признать внедрение информационных технологий. В ближайшее время сотрудникам агентств не придется ездить в ознакомительные рекламные туры – они смогут просматривать их на дисках.

Важным фактором и вместе с тем показателем оценки пропорциональности рынка выступает уровень цен на услуги туристского сектора. В условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры влияние этого фактора усиливается.

Основной задачей развития российской рекреации (и, тем самым, её более эффективного и ощутимого присутствия на глобальном рынке туристско-рекреационных услуг) видится, таким образом, коренное обновле-

ние производственной и туристической инфраструктуры в соответствии с мировыми стандартами. Решение этой задачи требует расширения инвестиций в отрасль, что требует решения взаимосвязанных задач:

- выстраивание стратегии инвестиционного процесса и механизмов координации усилий всех участников туристического рынка, включая государственные управленческие структуры;
- выявление проблемных ситуаций, препятствующих активизации инвестиционной деятельности, и реализация политики «точек роста»;
- активная наступательная позиция, связанная с концентрацией инвестиций на основных перспективных направлениях.

При этом, выстраивание стратегии или стратегическое управление туристско-рекреационным комплексом представляет собой деятельность, основанную на предвидении возможных модификаций (сигналов) внешней и внутренней среды и потенциала комплекса, путем своевременного реагирования и адекватного координирования и перераспределения различных видов ресурсов, обеспечивая тем самым его конкурентоспособность и перспективное развитие.

Наиболее эффективным инструментом обеспечения конкурентоспособности и перспективного развития туристско-рекреационного комплекса является кластерный подход, являющийся инструментом достижения стратегических целей (максимизация прибыли, высокий уровень конкурентоспособности, инновационная наполненность, дополнительный прилив капитала и технологий при помощи прямых инвестиций и др.) и оказывающий существенное влияние на смежные отрасли экономики: торговлю, науку, образование, государственное управление, инвестиции и инновации, создание инфраструктуры, здравоохранение и др. По мнению основоположника теории кластеризации экономики М.Портера, кластер представляет собой группу географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Поскольку кластерный подход обусловлен наличием связей между секторами экономики, целесообразно формирование кластера вокруг ключевой отрасли, позволяющей приблизить услугу к конечному потребителю.

Принятие решений о создании и развитии тех или иных кластерных форм должно базироваться на стратегическом анализе социально-экономического развития региона и рынка услуг, который включает следующие этапы: анализ внутренних тенденций и закономерностей социально-экономического развития региона (в т.ч. стартовых условий и потенциала развития); анализ внешней среды; анализ сбалансированности развития рынка услуг; оценку безопасности региона; выявление императивов и лимитирующих границ рынка; интегральную оценку социально-экономического развития региона и сбалансированности комплекса, анализ состояния структурообразующих предприятий туристско-рекреационного комплекса. При анализе состояния структурообразующих предприятий необходимо по каждой выделенной в кластере группе оценить их территориальное размещение с учетом требований эффективной организации экономического пространства, рентабельность хозяйствующих субъектов, уровень инновационности производства и предоставления услуг, конкурентоспособность производимых услуг, финансовую устойчивость, долю в формировании доходной части регионального и муниципального бюджетов, направления развития и влияния на социально-экономическое положение региона в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

Кластер туристско-рекреационного комплекса представляет собой систему локализованных взаимосвязанных предприятий (фирм), научно-исследовательских институтов, образовательных учреждений, поставщиков ресурсов и специализированных услуг, потребителей, инфраструктурных и других инновационно-ориентированных организаций, способствующих достижению синергетического эффекта и усиливающих конкурентные преимущества кластера и региона в целом.

Авторы выделяют девять аспектов, на комбинации которых базируется выбор той или иной кластерной стратегии, из которых состоят кластеры в малом предпринимательстве сферы услуг:

- территориальный, предполагающий построение кластеров экономической активности сектора малого предпринимательства в сфере услуг в пространстве, от локальных до международных;
- емерджентный, согласно которому различные сектора экономики могут иметь возможности обеспечивать экономию за счет проявления эффекта масштаба, что приводит к новым модификациям и сочетаниям;
- линейный, предполагающий наличие нескольких небольших секторов, которые могут входить в более крупный кластер;
- иерархический, когда в кластерах могут присутствовать смежные этапы процесса предоставления услуг. В данном аспекте важно, кто из участников является инициатором и исполнителем инновационной деятельности в рамках кластера. При этом, руководители данного кластера должны обладать полной ответственностью при реализации руководящих функций;
- производственный, предполагающий наличие совокупности секторов, использующих единую технологию;
- точечный, – кластер секторов, объединенных вокруг одного центра, в качестве которого может выступать предприятие, организация, научно-исследовательское учреждение, бизнес-инкубатор и др.;
- скалярный, предполагающий наличие четкой цепи команд сверху донизу, что помогает организовать потоки информации и обеспечивает единство команды;
- креативный, когда ко всем входящим секторам следует относиться как к равным. Реализация творческого подхода должна стать специфической целью кластера;
- партисипативный, предполагающий проявление уважения и симпатии в партнерах по кластеру, что вдохновляет участников к прилежанию и лояльности. Входящие в кластер сектора должны стремиться к достижению долговременных соглашений друг с другом, обеспечивающих стабильность и стимулирование совместной деятельности.



Таким образом, в современных экономических условиях развитие рекреационно-туристского комплекса сопряжено со становлением, развитием и функционированием целой совокупности разноаспектных и разноразмерных специализированных рынков, являющихся базовой формой эффективной координации взаимоотношений между совокупным потребителем и производителем соответствующего рода продукции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Tourism and hospitality in the 21st century/ Ed. by A.Lockwood, S.Medlik.-Oxford: Butterworth-Heinemann, 2001. – 324p.
2. [www.region.kmv.ru](http://www.region.kmv.ru).
3. Об основах туристской деятельности в Российской Федерации. – Федеральный закон от 24 ноября 1996 г. № 132-ФЗ (с изменениями, внесенными от 10.01.2003г. № 15-ФЗ, от 22.08.2004г. № 122-ФЗ, от 05.02.2007г. № 12-ФЗ) [Электронный ресурс]// [http:// www.russiatourism.ru/ ZAKON – 132- FZ.doc](http://www.russiatourism.ru/ZAKON-132-FZ.doc)

**ГАЛАЗОВ Ч.Ю.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, аспирант кафедры экономики и предпринимательства, 362025, PCO–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

### РАЗВИТИЕ НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье рассматриваются сущностные характеристики налоговой конкуренции, дается подробная классификация ее свойств. Раскрываются причины роста налоговой нагрузки регионов на фоне снижения налоговых ставок, которые связаны: переходом от косвенного налогообложения к прямому; неравномерным применением налоговых режимов; несовершенством правового инфорсмент в налоговой и бюджетной сфере; воздействием скрытой налоговой конкуренции; изменением структуры налоговой системы и межбюджетных отношений.

*Ключевые слова:* налоговая конкуренция; налоговые режимы; правовой инфорсмент; межбюджетные отношения

*Коды классификатора JEL:* H21, H26, R58

Глобальные импульсы взаимодействия развития экономических систем порождают и новые формы конкурентного развития внутренних и внешних налоговых отношений. Проблемы налоговой конкуренции связаны с тем, что налоговые инструменты становятся действенными механизмами как защиты от конкурентного воздействия других национальных экономик, так и инструментами привлечения инвестиций, улучшения инвестиционного климата и благоприятных территориальных условий хозяйствования. Налоговая конкуренция воздействует на экономическое поведение хозяйствующих субъектов и дает возможность управлять внешним и внутренним инвестиционным климатом [3].

Однако на формирование конкурентной налоговой политики оказывают влияние большое количество факторов, порождающих благоприятные и негативные внешние эффекты, обуславливающие действия национальных и региональных властей в сфере налогообложения. Все это требует исследований, которые не могут проводиться в условиях отсутствия единой теоретико-методологической базы данного явления.

Понятие налоговой конкуренции включает в себя, прежде всего, понятие конкурентного соперничества государственных властей за налоговые ресурсы с использованием инструментов налогообложения. Налоговая конкуренция нередко рассматривается как конкуренция юрисдикций за мобильные факторы производства за счет изменения налоговой политики. Так, Д. Уалдасин считает, что налоговая конкуренция возникает при реформировании налоговой системы с целью перемещения мобильных налоговых баз для привлечения плательщиков, инвестиций для создания дополнительных рабочих мест, стимулирования или поддержания экономического роста [4]. Налоговая конкуренция может действовать в глобальном, национальном и региональном уровне.

На глобальном уровне налоговая конкуренция, как правило, протекает более стихийно за счет свободной координации между странами. Однако отрицательные внешние экстерналии никем не контролируемого процесса налоговой конкуренции побудили ООН сформировать международную налоговую организацию, которая получила полномочия вмешиваться и изменять налоговую политику отдельных государств с целью ограничения налоговой конкуренции в международном масштабе [5].

На уровне национального государства налоговая конкуренция определяется степенью согласованности и сопряженности налоговой системы (структурных, функциональных и процессных характеристик). Национальная налоговая система должна реализовывать свою целостность, иерархичность, управляемость, самоорганизацию и развитие. Другими словами, функционировать и развиваться как система, со всеми присущими ей атрибутивными характеристиками.

Экономическая сущность налоговой конкуренции проявляется в перемещении части ВРП одного региона на территорию другого региона и перераспределении его через бюджетные механизмы другой юрисдикции. Налоговая конкуренция дает возможность уменьшить налоговое бремя путем перекачки части ВРП из юрисдикции с высоким налогообложением в юрисдикцию с низкими налогами.

Классификация видов, форм налоговой конкуренции, которые имеют эмпирическое подтверждение, позволяет более полно представить общие результаты экономических исследований на сегодняшний день и рассматривать отдельные проявления налогового соперничества с точки зрения направленности процессов, а также их экономических особенностей и последствий.

В частности можно предложить следующую классификацию налоговой конкуренции: по объекту (на мобильные налоговые ресурсы или немобильные); по функциональным видам (фискальная, экономическая); в зависимости от формы проявления (открытая или скрытая); от рыночной силы (совершенная и несовершенная), в зависимости от иерархичности государственной власти (горизонтальная и вертикальная), в зависимости от изменения элементов налогообложения (с использованием налоговых ставок, преференций или без них), в зависимости от направления (внешняя, внутренняя); в зависимости от правового механизма (законная или незаконная); в зависимости от мотивов поведения экономических субъектов (добросовестная, недобросовестная); в зависимости от видов налогов (прямого или косвенного налогообложения). Основные классификационные параметры налоговой конкуренции отражены на рис. 1.

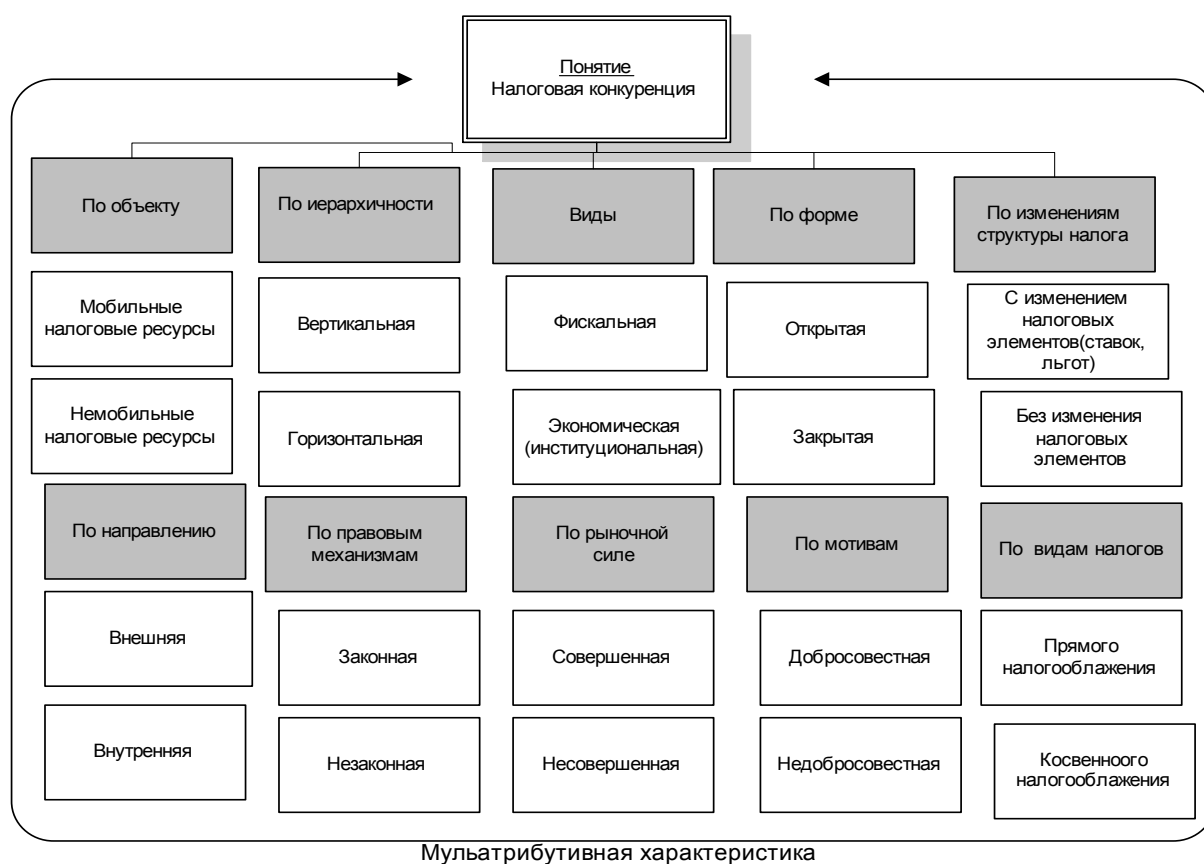


**Рис. 1.** Основные классификационные параметры налоговой конкуренции

Как видно из рис. 1. налоговая конкуренция имеет мультиатрибутивную характеристику, раскрывающую структурные, функциональные и процессные параметры развития национальной налоговой системы.

Результаты налоговой конкуренции на региональном уровне находят отражение в двух взаимосвязанных перераспределительных эффектах, приводящих к дифференциации регионов, когда одни оказываются в выигрыше от конкурентной борьбы, увеличивая объем налоговых поступлений, в то время как другие сталкиваются со снижением налоговых доходов. Первый эффект налоговой конкуренции – связан с перераспределением налогового дохода между отдельными юрисдикциями за счет изменения структурных элементов налога (налоговых льгот, налоговой ставки и т.д.), влияющих на мобильность одинаковых налоговых баз. Второй эффект налоговой конкуренции – связан с перераспределением налогового дохода между отдельными юрисдикциями при одинаковом налогообложении мобильных налоговых баз за счет неравномерного их пространственного размещения между регионами.

Первый эффект налоговой конкуренции характерен для более сопряженной налоговой системы с высокой степенью организованности функционирования и развития. Второй эффект налоговой конкуренции проявляется для менее сопряженных налоговых систем с более несовершенной степенью организованности и функционального развития. Данные два эффекта не являются четко разделенными между собой, они высту-

пают закономерным результатом воздействия внешних и внутренних факторов, изменяющих структурные, функциональные и процессные характеристики региональной налоговой системы.

Следует отметить, что характеристики целостности и сопряженности региональной налоговой системы определяются параметрами более высокого порядка, а именно национальной налоговой системой и уровнем развития налогового законодательства. Это положение имеет очень важные методологические следствия: во-первых, импульс к изменению, в том числе и развитию налоговой системы, может, как генерироваться внутри системы, так и вызываться внешними факторами; во-вторых, любое изменение функции, производимое внешней средой, вызывает смену механизма функционирования налоговой системы, что приводит к изменению структуры системы и связей, которое может происходить как в направлении прогресса, так и в направлении регресса; в-третьих, с усложнением функций налоговой системы происходит их дифференциация, ведущая к развитию налоговой системы. Именно то, что функция определяет структуру, функционирование и развитие системы, дает основание говорить о ней как о главном системообразующем факторе развития целостности налоговой системы.

При формировании налоговой системы России была сделана ставка на косвенные налоги в качестве основного источника налоговых поступлений в бюджетную систему страны. Это было связано как с самой социально-экономической обстановкой (децентрализация, высокая инфляция, политическая неопределенность), так и с внутренними характеристиками косвенного налогообложения (аполитичность, опосредованность налоговых отношений, индифферентность, замаскированность в цене товара, всеобщность обложения). Поэтому длительное время бюджеты формировались на 60-70% из косвенных налогов. В последние годы доля прямых налогов в общем объеме территориальных доходов значительно увеличилась, а в ряде субъектов вышла на первое место.

В тоже время следует отметить, что притом, что в РФ снижаются налоги, налоговая нагрузка росла и в 2007 году впервые превысила 40%. Это рекорд по налоговой нагрузке за все время существования российского бюджета, который не является низким, а вполне сопоставим с общемировым. Так, налоговая нагрузка в ЕС составила 39,3% ВВП, что на 14% больше, чем в США или Японии [6]. В действительности налоговая нагрузка еще выше поскольку российские предприятия платят разные по объему налоги, которые между ними распределены непропорционально. Дело в том, что часть предприятий действует в рамках специальных режимов налогообложения, и налоговая нагрузка на них составляет около 6% от оборота, тогда как на весь остальной бизнес приходится налоговая нагрузка в размере 65% от оборота.

Следует отметить, что концептуальный переход российской налоговой системы с финансовых «рельсов» на правовые, ознаменовался существенными изменениями в функционировании налоговой системы в целом. Прямое налогообложение более легко контролируется, чем косвенное и подходит под правовой механизм функционирования налоговой системы. В конечном счете, это отразилось на доминировании фискальной функции налогов над экономической.

Введение НК РФ снимало некоторые противоречия косвенного налогообложения связанного с отсутствием четкой иерархии налоговых обязательств, двойным налогообложением (НДС, налог с продаж, налог на рекламу и т.д.). Это способствовало переходу на прямые налоги, что объясняется: выведением из НК РФ таможенных пошлин являющихся, косвенным налогом (их удельный вес доходил до 40%) и приоритетностью прямых налогов (из 15 действующих налогов 13 – прямые).

Однако и для прямых и для косвенных налогов в НК РФ задан безвозмездный характер на признании всеобщности и равенства налогообложения, а цели налогообложения связаны с финансовым обеспечением функционирования государства.

Законопослушная часть физических и юридических лиц платит налоги и сборы не только потому, что они установлены законодательством и имеют обязательный характер, но и потому что эти платежи через бесплатное образование, здравоохранение, социальные услуги и т.д. возвращаются обратно налогоплательщикам.

Концепция возвратности изначально заложена в сущности налогов, поскольку причиной их возникновения является государство с соответствующими социально-политическими и экономическими институтами. К сожалению, в современных условиях, когда роль налогов в функционировании общества значительно возросла, государство не уделяет должного внимания проблеме повышения налоговой культуры и налогового сознания налогоплательщиков. Более того, характеризуя налог как безвозмездный платеж, государство «узаконило» устоявшееся у немалой части населения мнение о том, что уплачиваемые налоги используются неэффективно. В этой ситуации надеяться на решение проблемы собираемости налогов и повышения налоговой дисциплины налогоплательщиков не приходится.

Во-вторых, оно не содержит такой важный признак налогов, как императивность, которая предполагает отношения власти и подчинения, что ведет к отсутствию равенства во взаимоотношениях государства и налогоплательщика. НК РФ строится на отождествлении гражданского и налогового права и построении налоговых отношений на равенстве сторон по теории договора, но в налоговых отношениях не может быть равенства участников, т.к. здесь отсутствует согласованная воля двух сторон, поскольку налоговые отношения строятся на принуждении государства платить определенную долю его доходов.

В-третьих, НК РФ определяет налог исключительно в качестве денежных средств, обеспечивающих деятельность государства и муниципальных образований. Тем самым, рассматривая налог только с фискальной точки зрения, авторы Кодекса проигнорировали его экономическое содержание, которое выражается, прежде всего, в выполнении налогами экономической (регулирующей) функции.

Кодексом существенно уменьшено число льгот по прямым налогам, это существенно усиливает их фискальную функцию, усложняет процедуру их получения, становится более краткосрочным и временной коридор их действия.

Боле того из тех льгот, что установлены и предусмотрены федеральным законодательством, они не всегда вводятся на региональном и местном уровне. Неравенство в реализации налоговых льгот определяется еще и тем, что федеральный законодатель более часто, чем региональный может ими варьировать, отменять, в отличие от регионального который только реализует их. Кроме того, закрытый перечень налогов значительно сужает рамки региональной налоговой политики и инструменты для снижения налоговой нагрузки на территориальные условия хозяйствования.

Одновременно значительно увеличилась централизация налоговых доходов в федеральный бюджет. По данным Минфина РФ доминирующую роль в наполнении консолидированного бюджета РФ играют федеральные налоги и сборы – 90% всех налоговых поступлений. Доля региональных налогов в бюджетах субъектов РФ колеблется на уровне 4–6%, а доля местных налогов в структуре местных бюджетов еще ниже на уровне 1,5–2% [2].

На первоначальном этапе формирования российской налоговой системы доминировала открытая налоговая конкуренция между регионами и реальное налоговое бремя было низким, поскольку налоговая система не обладала высокой степенью сопряженности, как между ее элементами, так и бюджетной системой в целом.

В современных условиях проявление налоговой конкуренции изменилось, реформирование бюджетного процесса, принятие трех летнего плана, не позволяет с легкостью переносить налоговое бремя между прямыми и косвенными налогами, порождая отрицательные фискальные экстерналии.

Так, снижение ставки НДС до 12-13% за счет повышения акцизов компенсировать невозможно [1]. С точки зрения снижения налоговой нагрузки это закономерное решение, но если оно будет принято с 2009 г., то затронет фискальную конкуренцию между уровнями власти и придется полностью перекраивать расходную часть уже принятого трехлетнего федерального бюджета до 2010 г., а любые изменения приведут к необходимости пересчета бюджетов всех уровней.

В тоже время, изменяя параметры доходов по НДС – увеличение доходов региональных и местных бюджетов, поскольку часть добавленной стоимости, не обложенной НДС, то есть эти высвободившиеся средства бизнеса, частично уйдут на повышение заработной платы работникам, частично – в прибыль. А подоходный налог и налог на прибыль поступают в основном в бюджеты субъектов федерации и муниципалитетов; подоходный налог делится между местными и региональными бюджетами, а налог на прибыль – между региональными (большая часть) и федеральными бюджетами. Поэтому, конечно, регионы и муниципалитеты очень заинтересованы в такой мере, но нарушается вертикальный баланс – распределения доходов между федерацией и субъектами, нужно будет перестраивать межбюджетные трансферты, которые сейчас тоже выстроены на три года (а у нас перераспределение доходов между бюджетами очень значительное).

Таким образом, на фоне снижения налоговых ставок возрастание налоговой нагрузки в целом связано с несколькими причинами: переходом от косвенного налогообложения к прямому; неравномерным применением налоговых режимов; несовершенством правового инструмента в налоговой и бюджетной сфере; воздействием скрытой налоговой конкуренции; изменением структуры налоговой системы и межбюджетных отношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления налоговой политики на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 г.
2. Справка об итогах поступлений налогов и сборов в бюджетную систему Российской Федерации в январь–апрель 2008 [Электронный ресурс] <http://www.nalog.ru/stats/new>
3. Leibfritz W, Thornton J and Alexandra Bibbee. Taxation and Economic Performance, Organization for Economic Cooperation and Development, Economics Department Working Papers, No. 176, 1997
4. Wildasin D. Fiscal Competition Working Papers from University of Kentucky, Institute for Federalism and Intergovernmental Relations No 2005–05
5. <http://www.un.org/esa/ffd/a55-1000.pdf>
6. Keen, Michael, and Jenny E. Ligthart, "Cross-Border Savings Taxation in the European Union: An Economic Perspective," Tax Notes International, February 9, 2005.

**ЦЕЛИНА О.И.**

Юго-Западный банк Сберегательного Банка РФ, кредитный инспектор, e-mail: Oxi\_z@mail.ru

### СОВРЕМЕННЫЕ ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

В статье на основе исследования текущего состояния территориальной экономики предлагаются направления ее модернизации на основе формирования регионального инновационного кластера.

*Ключевые слова:* регион; региональное развитие; кластер; инновации

*Коды классификатора JEL:* R11

Современное развитие мировой экономики все больше характеризуется интенсивной интеграцией национальных экономик различных стран, предъявляет жесткие требования к уровню их развития. Причем

скорость интеграционных процессов не оставляет странам возможности реализации максимально консервативных изменений, формируя необходимость принятия быстрых и правильных управленческих решений. Очевидно, что уровень социально-экономического развития любой страны, помимо всего прочего, детерминирован результатами функционирования каждого конкретного ее региона, его способностью вести эффективное рыночное хозяйство посредством реализации внутренней, межрегиональной и внешнеэкономической деятельности.

На сегодняшний день периферия отечественной экономики отличается крайне выраженной дифференциацией регионов в экономическом развитии, что объясняется такими факторами, как территориальная специализация хозяйства, масштабность регионов, их природно-климатические условия, отношения с федеральным центром. Отнюдь не во всех регионах сформулированы долгосрочные приоритеты развития, подкрепленные необходимой нормативной документацией. По ряду регионов наблюдается проблема их «искусственного» доминирования посредством имеющихся административных ресурсов руководителей региональных образований. Кроме того, сдерживанию комплексного и эффективного развития отдельных субъектов Российской Федерации способствует коррупционная составляющая, присутствующая практически на каждом уровне управления регионом. Весьма важным исключительно для всех регионов является создание и использование на основе имеющихся возможностей инвестиционно-привлекательных условий, способных обеспечить крупномасштабные капиталовложения в различных отраслях экономики, форсировать процесс диверсифицированного развития регионального рыночного хозяйства на основе становления и функционирования в экономически обоснованных объемах структур малого, среднего и крупного бизнеса. Одновременно необходимо создание и функционирование соответствующей рыночной, социальной и др. инфраструктуры, способной обеспечить бесперебойную деятельность региональным хозяйствующим субъектам.

В самом общем смысле инвестиционный потенциал региона, как и государства в целом, выражается в наличии условий и способностей проводить активную инвестиционную политику, стимулирующую системное и устойчивое развитие бизнеса, формировать возможности обеспечения расширенного воспроизводства и потребления. Важнейшая роль здесь отводится инвестиционному риску, уровень которого является основной для принятия управленческого решения каждым квалифицированным инвестором. Более того, существует зависимость уровня инвестиционных рисков от темпов развития экономики. В настоящее время это можно наблюдать в некоторых российских регионах, активно вовлеченных в реализуемые государством приоритетные национальные проекты: «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», «Развитие агропромышленного комплекса», «Образование», «Здоровье». Так, несовершенство законодательства в области жилищного строительства в настоящее время ограничивает деятельность инвестора на рынке, создает определенные сложности конструирования эффективного взаимодействия его с банковскими и иными инвестиционными структурами, покупателями жилья и т.д.

На сегодняшний день сформировалось множество подходов к содержанию понятия инвестиционного климата региона. Трактовать данное понятие можно по-разному, включая и исключая те или иные виды факторов в зависимости от их значимости для каждого конкретного инвестора или же той или иной территории. Однако, несмотря на это, можно определить ряд наиболее важных и универсальных факторов, которые, по мнению автора, напрямую подпадают под дефиницию «инвестиционный потенциал», определяя его сущность.

Ранжирование субъектов Федерации в рамках Южного федерального округа на основе системы показателей «уровень потенциала – уровень риска» представлено в таблице 1.

Таблица 1.

**Рейтинг регионов по уровню инвестиционного потенциала и риска\***

| Регион                            | Место в рейтинге | Оценка                                    |
|-----------------------------------|------------------|-------------------------------------------|
| Краснодарский край                | 1                | Высокий потенциал - умеренный риск        |
| Ростовская область                | 2                | Средний потенциал - умеренный риск        |
| Волгоградская область             | 3                |                                           |
| Ставропольский край               | 4                | Пониженный потенциал – умеренный риск     |
| Республика Адыгея                 | 5                | Незначительный потенциал – умеренный риск |
| Астраханская область              | 6                |                                           |
| Республика Северная Осетия Алания | 7                |                                           |
| Республика Дагестан               | 8                | Пониженный потенциал – высокий риск       |
| Республика Калмыкия               | 9                | Незначительный потенциал – высокий риск   |
| Карачаево-Черкесская республика   | 10               |                                           |
| Кабардино-Балкарская республика   | 11               |                                           |
| Республика Ингушетия              | 12               | Низкий потенциал – экстремальный риск     |
| Чеченская республика              | 13               |                                           |

\* Источник: официальный сайт «Эксперт РА»: <http://www.raexpert.ru/>

Из таблицы видно, что наиболее депрессивными регионами с точки зрения имеющегося потенциала и существующего уровня инвестиционных рисков являются северокавказские регионы. Уровень присущего им риска обуславливается военными, политическими волнениями, в результате чего возникает угроза потери инвестиций, высоким уровнем преступности и безработицы, несовершенством регионального законодательства для осуществления инвестиционной деятельности, высокой степенью дифференциации доходов населения и т.д.

Республике Адыгея присвоено пятое место в рейтинге регионов с незначительным инвестиционным потенциалом и умеренным уровнем риска. Однако, по мнению автора, несмотря на невысокий текущий рейтинг данного региона, внедрение отдельных механизмов экономического развития может способствовать коренным преобразованиям данной территории, переводу данного региона на качественно новый уровень развития.

Доминантные сектора экономики составляют традиционные отрасли, такие как сельское и лесное хозяйство, обрабатывающие производства, добыча полезных ископаемых. Важнейшей особенностью региональной экономики Адыгеи является ориентация на производство продукции в рамках личных подсобных хозяйств. Так, по подотрасли «животноводство» объем произведенной продукции в личных подсобных хозяйствах в среднем составляет 65,4% (на долю сельхозпредприятий приходится 24,4% всей произведенной продукции). По мнению автора, природно-климатические и историко-экономические факторы развития хозяйства данного региона с традиционно высоким удельным весом отраслей сельского хозяйства в общей структуре экономики требуют формирования адекватного современным требованиям территориального развития эффективного сектора предпринимательства в данной сфере.

Расчет относительного показателя «Объем выручки в расчете на одно предприятие» в отраслевом разрезе регионального хозяйства Республики Адыгея в 2006–2007 гг. позволяет сделать вывод о доминировании предприятий сектора малого и среднего бизнеса в большинстве отраслей регион.

Как свидетельствуют представленные расчеты, структура регионального хозяйства Республики Адыгея представлена сектором малого и среднего бизнеса. По показателям оборота к крупным компаниям относятся лишь предприятия, функционирующие в сфере производства и распределения газа, электроэнергетики, воды, а также строительные компании и организации обрабатывающей промышленности.

При этом с целью исследования прибыльности предприятий Республики Адыгея по важнейшим отраслям хозяйства осуществлен расчет доли выручки (за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов) экономически успешных предприятий в общем объеме выручки по всем предприятиям группы по следующим секторам: агропромышленный комплекс, строительство, туризм и гостиничный бизнес, транспортный комплекс и связь, а также научные и образовательные учреждения.

Результаты данного анализа подтверждают ведущую роль предприятий агропромышленного комплекса (доля прибыльных предприятий в общем объеме выручки составляет 87,1%), однако исследование качественного состояния основных фондов хозяйствующих субъектов данного сектора свидетельствует о наличии капиталоемкого производственного цикла, основанного на традиционных технологиях, практически полном отсутствии передовых ресурсосберегающих инновационных технологий, что, в конечном итоге способно привести к естественному снижению эффективности деятельности предприятий сельского хозяйства.

Традиционность и отсутствие динамики экономической активности подтверждает и исследование демографического развития субъектов хозяйствования региона: значение демографического индекса по Республике Адыгея равно 0,9 (для сравнения, значение аналогичного индекса в Ростовской области – 5,9, Краснодарском крае – 75,2, Кабардино-Балкарской республике – 11,3)<sup>5</sup>.

В рамках сектора «научные и образовательные учреждения» 7 из 11 организаций функционируют с получением определенного социально-экономического эффекта (доля прибыльных предприятий в общем объеме выручки составляет 67,8%).

Однако в данном секторе четко просматривается значительная диспропорция развития региональной научно-инновационной сферы с общей ситуацией южного макрорегиона и среднероссийскими показателями – так, состояние научно-инновационного комплекса Адыгеи характеризуется крайне низкими показателями в сравнении со средними показателями по России. Это накладывает существенные ограничения на возможности формирования фундаментальной платформы региональной стратегии устойчивого экономического роста в контексте интенции инновационного развития.

При этом показатели, напрямую характеризующие развитие основ инновационной сферы региона, в целом по Южному федеральному округу ниже, чем в целом по России. Так, количество патентов на 10 тыс. человек по округу составляет 1,0 при аналогичном показателе по Центральному федеральному округу – 3,1. По уровню технологического развития все регионы, входящие в состав Южного федерального округа отстают от общероссийских показателей (средний показатель затрат на технологические инновации по округу составляет 0,4, – по России – 1,0). Аналогичная ситуация характерна и при рассмотрении количества используемых передовых технологий – по ЮФО показатель находится на уровне 29, в то время, как по России в целом – 89 технологий на 100 тыс. человек.

Вышеперечисленные факторы, оказывающие негативное влияние на процессы развития регионального рыночного хозяйства Республики Адыгея делают необходимым внедрение кардинальных и принципиально новых форм организации управления территориально-хозяйственным комплексом. В данном контексте с целью реализации устойчивого развития региона в рамках системы долгосрочных приоритетов представляется необходимым формирование мероприятий по созданию инновационного кластера, под которым предлагаем понимать группу территориально локализованных взаимосвязанных инновационно-активных субъектов хозяйствования и связанных с ними организаций (научно-образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурно-институциональные компании), действующих в определенной сфере (секторе регионального хозяйства) и взаимодополняющих друг друга [с использованием [7]].

При этом концепция создания инновационного кластера Республики Адыгея должна базироваться на принципах «4К» – концентрация, конкуренция, кооперация и конкурентоспособность [с использованием: [7]].

<sup>5</sup> Количество убыточных предприятий Республики Адыгея по итогам 2007 года составляет 37,8% от общего количества организаций [данные Федеральной службы государственной статистики РФ].

В рамках названной в [1] типологии кластерных структур представляется целесообразным создание типа инновационного кластера региона, связанного с формированием на основе принципиально новых принципов и эффектов несуществующих в настоящий момент инфраструктур территориально-локализованного хозяйственного комплекса.

В рамках организации инновационного кластера в Республике Адыгея должны быть созданы предпосылки интеграции имеющегося научно-инновационного потенциала региона и привлечения инорегиональных субъектов инновационной деятельности за счет формирования соответствующих механизмов, основанных на использовании финансово-экономических инструментов административного характера (предоставление налоговых льгот, субсидирование процентных ставок, предоставление гарантий, освобождение от административных проверок и т.д.). Ввиду того, что Адыгея является дотационным регионом (в рамках типологии регионов, проведенной Институтом экономики переходного периода Адыгея относится к типу «Бедный инвестор») представляется возможным и целесообразным концентрация финансовых ресурсов за счет: во-первых, соответствующих трансфертов из федерального центра; во-вторых, за счет привлечения инвестиционных ресурсов корпоративных бизнес-объединений, локализованных в рамках Южного экономического региона.

В рамках реализации идеи формирования инновационного кластера необходимо создание системы бизнес-инкубаторов на территории региона, которые бы интегрировали малые и средние предприятия различных отраслей и сфер экономики региона. При этом важнейшим условием участия предприятий малого и среднего бизнеса в предлагаемой инновационной системе целесообразно определить необходимость использования передовых инновационно-ориентированных технологий как базисного, так и улучшающего типов, в основной деятельности, независимо от отраслевой принадлежности компании.

На основе обобщения ведущего мирового опыта в сфере кластероформирования считаем, что на региональном уровне должны быть реализованы следующие конкретные мероприятия:

- разработка долгосрочной концепции развития инновационного и иных кластеров региона;
- согласование и инкорпорирование долгосрочной концепции развития кластеров в общерегиональную стратегию развития;
- создание необходимой и адекватной, с одной стороны, имеющимся ресурсным ограничениям и, с другой – требованиям, определяемым рыночной конъюнктурой, инновационной инфраструктурой;
- использование прямых и косвенных мер государственной поддержки в создании объектов институциональной инфраструктуры;
- активное позиционирование инновационного кластера на межрегиональном и национальном уровнях;
- внедрение новейших информационных и телекоммуникационных технологий в деятельность субъектов инфраструктуры (с целью организаций видеоконференций, обучающих семинаров и т.д.);

В конечном итоге, создание инновационного кластера, на наш взгляд, может привести к активному привлечению в экономику региона институциональных инвесторов (фонды поддержки инноваций, венчурные фонды, банковские структуры), следствием которого должен стать синергетический эффект, выражающийся в распространении инструментов взаимодействия с субъектами кластера на предприятия и организации других сфер и отраслей народного хозяйства региона. При этом необходимо учитывать, что для развития региональной экономики необходим постепенный процесс перехода к кластерной организации регионального хозяйства на основе определения преобладающей роли именно инновационно-ориентированных хозяйствующих субъектов.

Кроме того, создание инновационного кластера является системообразующим фактором конструирования региональной инновационной сферы, интегрированной в национальную инновационную систему.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать? // Сайт Института региональных инновационных систем [<http://www.innosys.spb.ru>].
2. Официальный сайт «Эксперт РА» [<http://www.raexpert.ru/>].
3. Официальный сайт Администрации Республики Адыгея [<http://www.adigeya.ru>].
4. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики РФ [<http://www.gks.ru>].
5. Показатели социально-экономического развития Республики Адыгея в 2006 году / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея.
6. Показатели социально-экономического развития Республики Адыгея в 2007 году / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Адыгея.
7. Портер М. Международная конкуренция. – М., Международные отношения, 1993.
8. Типология российских регионов. – М., ИЭПП, 2002.
9. Цихан Т.В. Кластерная теория экономического развития // Теория и практика управления. 2003. № 5.

## МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ В РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ С УЧЕТОМ ТРАНСГРАНИЧНОГО ЗАГРЯЗНЕНИЯ

Построена модель оптимальной государственной политики регулирования вредных производственных выбросов с использованием бесплатных и продаваемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ в условиях международной мобильности капитала и трансграничного загрязнения. Выявлены экономические последствия использования бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу применяемого капитала как инструмента регулирования вредных выбросов.

**Ключевые слова:** вредные выбросы; трансграничное загрязнение

**Коды классификатора JEL:** Q57, Q58

Государство решает проблему внешних эффектов производственной деятельности либо командно-контрольными методами, либо применением рыночно ориентированной политики, которая состоит во введении налоговых платежей и развитии рынка разрешений на загрязнение [1-3]. Гибкие механизмы, предусмотренные Киотским Протоколом [1, 4], обеспечивают возможность торговли разрешениями на загрязнение между странами. Используя систему продаваемых разрешений на загрязнение в качестве инструмента реализации экологической политики, национальные правительства смогут проще интегрироваться с международным рынком продаваемых разрешений на неиспользованные квоты на выбросы загрязняющих веществ. В условиях международной конкуренции разрешения на загрязнение (в том числе бесплатно распределяемые) могут являться для национальных правительств эффективным инструментом предотвращения передислокации транснациональных фирм в другие страны. Закрытие филиалов и передислокация транснациональных фирм за рубеж может представлять серьезную проблему при наличии трансграничных экологических проблем, в частности, когда некоторые страны не желают сотрудничать в их решении. Так, далеко не все индустриально развитые страны связали себя уровнями вредных выбросов, определенными Киотским Протоколом. Поэтому существует опасность того, что сокращение вредных выбросов загрязняющих веществ в странах-участницах Киотского Протокола приведет к повышению вредных выбросов загрязняющих веществ в остальных странах. Использование бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение может поэтому быть эффективным средством сокращения международного перелива капитала, финансирующего экологически вредные производства. Ниже показано, что в таких условиях может оказаться оптимальным использование сочетания продаваемых и бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение в качестве инструментов регулирования вредных выбросов. Построим модель оптимальной государственной политики регулирования вредных производственных выбросов с использованием разрешений на загрязнение. Рассматриваются две страны (Россия ( $h$ ) и зарубежная страна ( $f$ )) и производственный сектор в каждой стране, загрязняющий окружающую среду. В качестве переменных (эндогенных) факторов производства рассматриваются капитал ( $k$ ) и вводимый ресурс ( $e$ ), использование которого приводит к вредным выбросам. Предполагается, что предложение остальных факторов производства постоянно, что обеспечивает убывающую отдачу от масштаба по переменным производственным факторам. Технология в стране  $i$  определяется производственной функцией  $y^i = F^i(k^i, e^i)$ ,  $i = h, f$  при условиях  $F_k > 0$  и  $F_e < 0$ , т.е. предельные продукты являются положительными и убывающими. Использование ресурса приводит к загрязнению окружающей среды. Правительство России определяет верхнюю границу  $\bar{E}$  внутреннего уровня выбросов, так что  $e^h \leq \bar{E}$ . При условии  $e^h = \bar{E}$  разрешения на загрязнение будут иметь в России положительную рыночную стоимость  $P$ . Правительство может также решить, что определенная часть квот на загрязнение может быть распределена бесплатно. Если применяются бесплатные квоты на загрязнение, то они распределяются отечественным производителям пропорционально количеству капитала, используемого в России. Количество бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала, используемого в России, обозначим через  $q$ .

Обозначим через  $(r^i, w^i)$  цены факторов производства в стране  $i$  (капитала и ресурса, использование которого приводит к вредным выбросам), через  $W$  мировую рыночную цену ресурса, и через  $R$  рентную цену капитала. Тогда имеем  $w^f = W$ ,  $w^h = W + p$ ,  $r^f = R$ ,  $r^h = R - pq$ , где  $pq$  – стоимость (бесплатно) распределяемых разрешений на загрязнение, получаемых в расчете на единицу капитала. Прибылемаксимизирующее поведение фирм означает, что предельные продукты будут равны ценам факторов производства

$$F_k^f = R = F_k^h + pq, \quad (1)$$

$$F_e^f = W = F_e^h - q. \quad (2)$$



Предполагаем, что существует заданный полный запас капитала  $\bar{K}$ , и капитал может свободно перемещаться на международном рынке. Рентная цена капитала определяется так, что совокупный спрос на капитал равен запасу капитала, т.е. имеет место равенство

$$k^h(R - pq) + k^f(R) = \bar{K}. \quad (3)$$

Проанализируем влияние бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение на равновесие в построенной модели. Дифференцирование уравнений (1)-(3) по  $q$  приводит к следующим соотношениям

$$\frac{dk^h}{dq} = \frac{1}{H} p F_{ee}^f, \quad \frac{de^f}{dq} = \frac{1}{H} p F_{ke}^f, \quad \frac{dR}{dq} = -\frac{1}{H} p \theta^f, \quad \frac{dp}{dq} = \frac{1}{H} p F_{ke}^h F_{ee}^f \quad (4)$$

$$\text{где } \theta^i = F_{kk}^i F_{ee}^i - (F_{ke}^i)^2 > 0 \text{ и } H = -\theta^f - F_{kk}^h F_{ee}^f - q F_{ke}^h F_{ee}^f.$$

Из соотношений (4) получаем следующее **Утверждение**.

**Утверждение 1.** Если вначале количество бесплатных разрешений на загрязнение невелико (т.е.  $q$  настолько мало, что  $H < 0$ ), и в России существует обязательное ограничение вредных выбросов ( $p$  положительно), то увеличение количества бесплатных разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала приводит к переливу капитала из зарубежной страны в Россию и к повышению международной рентной цены капитала. Если имеет место комплементарность факторов производства (т.е.  $F_{ke}^i > 0$ ), вредные выбросы в зарубежной стране будут сокращаться, и цена разрешений на загрязнение будет увеличиваться.

Распределение бесплатных разрешений на загрязнение пропорционально количеству капитала, применяемого в России, эквивалентно субсидированию использования капитала. Спрос на капитал в России увеличивается, поднимая международную процентную ставку и приводя к притоку капитала в Россию. При условии, что имеет место комплементарность факторов производства, меньшее количество капитала в зарубежной стране сокращает предельный продукт, получаемый при использовании ресурса (характеризующегося вредными выбросами), что приводит к снижению вредных выбросов в зарубежной стране. Поскольку вредные выбросы в России ограничены  $\bar{E}$ , совокупные выбросы также сокращаются. Поскольку в России используется большее количество капитала, отечественный спрос на ресурс будет увеличиваться. Это приводит к повышению цены разрешений на загрязнение, индуцируя эффект замещения используемого ресурса капиталом.

Полученный результат позволяет предположить, что могут иметь место ситуации, в которых более высокие предельные затраты увеличения государственных средств будут требовать большего количества бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение. Однако в проведенном выше анализе верхний предел вредных выбросов считался задаваемым экзогенно. Чтобы прояснить этот вопрос, необходимо выяснить, может ли оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение увеличиваться с ростом предельных затрат увеличения государственных средств также и в случае, когда верхний предел вредных выбросов  $\bar{E}$  выбирается оптимально.

Определим оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в случае, когда верхний предел вредных выбросов  $\bar{E}$  выбирается оптимально. Предполагаем, что общественное благосостояние  $u$  в России является функцией дохода  $I$  и уровня загрязнения  $P$ . Доход  $I$  представляет собой сумму излишка производителя (включая стоимость бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение), государственных доходов и чистого дохода от зарубежных активов (т.е. дохода на капитал, инвестированный за рубежом за вычетом ренты, выплаченной за иностранный капитал, инвестируемый в Россию). Потребительский излишек отсутствует, поскольку спрос предполагается бесконечно эластичным. Пусть  $\alpha$  обозначает долю запаса капитала, находящегося в собственности России. Чистые зарубежные активы России тогда составляют  $\alpha \bar{K} - k^h$ , и чистый финансовый доход России определяется следующим образом  $R(\alpha \bar{K} - k^h)$ . Предполагаем, что государство должно финансировать бюджет заданной величины. Обозначим через  $\lambda$  предельные затраты сбора государственных средств. Поэтому один рубль государственных доходов эквивалентен  $1 + \lambda$  рублям доходов частного сектора.

Оптимальная политика в отношении разрешений на загрязнение определяется следующим образом

$$q^* = \frac{1}{\mu} \left[ u_p \gamma \frac{F_{ke}^f}{F_{ee}^f} - u_l \frac{\theta^f}{F_{ee}^f} (\alpha \bar{K} - k^h) + u_l \lambda \left[ F_{ke}^h \bar{E} + \left( \frac{\theta^f}{F_{ee}^f} + F_{kk}^h \right) k^h \right] \right]. \quad (5)$$

Уравнение (5) показывает, что выражение, определяющее оптимальное количество бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала, может быть представлено в виде суммы трех составляющих. Первая составляющая описывает роль бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение как средства сокращения уровня трансграничного загрязнения. Когда используются бесплатно распределяемые разрешения на загрязнение, в зарубежную страну размещается меньшее количество капитала. Выражение:

$$-\frac{F_k^f}{F_e^f}$$

показывает, какое воздействие оказывает такое перераспределение капитала на уровень зарубежных вредных выбросов. Уравнение (5) показывает, что если загрязнение является трансграничным, эта составляющая будет положительной, что приводит к положительному количеству бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение.

Вторая составляющая характеризует воздействие бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение на условия торговли капиталом. Поскольку субсидии капиталу в России приводят к увеличению спроса на капитал и поэтому стремятся поднять международную ставку процента, бесплатно выдаваемые разрешения на загрязнение будут вызывать выгоды (потери) для экспортирующих (импортирующих) капитал стран. Поэтому, если Россия является экспортером капитала, т.е.  $\alpha\bar{K} - k^h > 0$ , по соображениям благоприятных условий торговли капиталом количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение должно быть положительно.

Последняя составляющая в уравнении (5) отражает фискальные соображения и отлична от нуля только при условии  $\lambda > 0$ . Для открытой экономики неясно, увеличиваются ли государственные доходы наиболее эффективно посредством налогов на капитал или субсидий на капитал. В то время как субсидии на капитал оказывают прямое отрицательное воздействие на государственные доходы, они также могут оказывать неявное положительное воздействие, индуцируя прилив капитала. Прилив капитала увеличивает спрос на другие, дополняющие вводимые ресурсы, и если эти исходные ресурсы облагаются налогами, результирующее увеличение государственных доходов может превысить исходные субсидии на капитал. В построенной модели субсидии на капитал увеличивают спрос на разрешения на загрязнение в России, поскольку капитал и вводимый ресурс (использование которого приводит к вредным выбросам) взаимно дополняют друг друга. Последний член в уравнении (5) показывает, что если степень комплементарности мала (т.е.  $F_k^h$  мало), использование капитала должно быть обложено фискальным налогом, что соответствует отрицательному количеству бесплатных разрешений на загрязнение. Однако, если степень комплементарности велика, по фискальным соображениям могут быть целесообразны субсидии на капитал, что соответствует положительному количеству бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение. Причина состоит в том, что субсидии на капитал, привлекая капитал из-за рубежа, будут увеличивать спрос на вводимый ресурс (использование которого приводит к вредным выбросам) и на связанный с ним спрос на разрешения на загрязнение. Поскольку предложение разрешений на загрязнение фиксировано, цена разрешений растет, что приводит к увеличению доходов, получаемых от продажи разрешений на загрязнение.

Подытожим проведенное обсуждение использования бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в следующем **Утверждении**.

**Утверждение 2.** *Оптимальное количество бесплатно выдаваемых разрешений на загрязнение в расчете на единицу капитала может быть либо положительным, либо отрицательным. Если  $\lambda > 0$ , то величина  $q^*$  положительна при условии, что загрязнение носит трансграничный характер ( $\gamma > 0$ ) и Россия не является очень большим импортером капитала (т.е.  $k^h$  не слишком велико по сравнению с  $\alpha\bar{K}$ ). Величина  $q^*$  будет отрицательной, если имеет место незначительное трансграничное загрязнение (т.е.  $\gamma$  мало), Россия является импортером капитала (т.е.  $\alpha\bar{K} < k^h$ ) и капитал и загрязняющий вводимый ресурс не являются сильно дополняющими друг друга факторами (т.е. степень комплементарности  $F_k^h$  мала).*

Итак, в условиях международной мобильности капитала может оказаться оптимальным комбинированное использование продаваемых и бесплатно распределяемых разрешений на загрязнение, как по экологическим, так и по фискальным соображениям. Если количество бесплатно распределяемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ является возрастающей функцией капитала, используемого в России, это привлекает капитал в Россию. Это может создавать дополнительные экологические выгоды, снижая трансграничное загрязнение, и может приводить к увеличению государственных доходов, поскольку (1) цена продаваемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ может увеличиваться и (2) налоговая база может расширяться.

Проведенный анализ показывает, что существует неоднозначное соотношение между предельными затратами сбора государственных средств и оптимальным количеством бесплатно распределяемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ. Хотя более высокие предельные затраты сбора государственных средств увеличивают издержки бесплатного распределения разрешений на выбросы загрязняющих веществ, другие аргументы могут перевесить этот эффект. Оптимальное количество бесплатно распределяемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ в расчете на единицу используемого капитала может возрастать вместе с предельными затратами сбора государственных средств по следующим причинам: (1) поскольку более высокие субсидии на капитал могут быть использованы в целях увеличения налоговой базы (большее количество отечественного капитала может увеличивать спрос на взаимодополняющие производственные факторы, подверженные налогообложению), (2) поскольку фискальные соображения такого типа могут стать весомее по сравнению с экологическими аргументами, (3) поскольку фискальные соображения такого типа могут стать весомее по сравнению с условиями торговли на международном рынке капитала и (4) поскольку эффективность бесплатно распределяемых разрешений на выбросы загрязняющих веществ как инструмента

сокращения утечки капитала, связанного с производственными выбросами, из зарубежных стран, может увеличиваться в ответ на изменения использования факторов производства в зарубежных странах.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Наталуха И.А. Сравнительный анализ эффективности регуляторов вредных производственных выбросов. I. Налоговые платежи за выбросы загрязняющих веществ // Вестник ИрГТУ. 2007, № 1. С. 217–221.
2. Пундайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. СПб: «ПИТЕР», 2002.
3. Goulder L.H., Parry I.W.H., Burtraw D., Williams R.C. The Cost-Effectiveness of Alternative Instruments for Environmental Protection in a Second-Best Setting // Journal of Public Economics. 1999. V. 72, N 2. P. 329–360.
4. Kolstad C. D. 2000. Environmental Economics. Oxford University Press, New York, Oxford.

**ПОДЛИНОВА Ю.В.**

ГОУ ВПО «Северо-Кавказский Государственный Технический Университет»,  
ассистент кафедры экономики и финансов, e-mail: sus1704@yandex.ru

### ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В статье рассматриваются теоретические и методологические проблемы управления муниципальной экономикой и развития местного хозяйства в условиях нарастающего глобального кризиса. Важное место отводится проблеме выделения средств резервного фонда на финансирование расходов муниципальных бюджетов в кризисный период в рамках рациональной антикризисной политики.

*Ключевые слова:* муниципальное хозяйство; реформа местного самоуправления; антикризисные меры; муниципализация социальной сферы

*Коды классификатора JEL:* R12, R13

Накануне нового 2009-го года внимание научного и экспертного сообщества преимущественно сосредоточилось на исследовании начавшегося глобального финансового кризиса. Между тем, в наступающем году ждет своего решения еще одна, не менее важная для российской экономики проблема - полное завершение реформы местного самоуправления, что должно либо стать долгожданным основным фактором эффективного функционирования муниципальных экономических структур, либо в очередной раз в нашей истории поставить крест на затянувшихся ожиданиях.

Как известно, в октябре 2005 года посредством федерального законодательства [10] был осуществлен перенос окончательной реформы местного самоуправления с 1 января 2006 года на 1 января 2009 года. Таким образом, приближается день вступления в силу Федерального Закона РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации". До приближающейся даты был установлен переходный период, в течение которого законами субъектов РФ мог определяться порядок решения вопросов местного значения во вновь образуемых поселениях. Кроме того, допускалась возможность решения вопросов местного значения в этих вновь сформированных поселениях органами местного самоуправления муниципального района. При этом, была определена пропорциональная схема дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) с использованием показателей фактических или прогнозируемых доходов и расходов бюджетов муниципальных районов - в 2006 году в размере до 100 процентов, в 2007 году до 80 процентов, в 2008 году – до 50 процентов от общего объема средств этих фондов.

Непосредственно на местах также предусматривалось реформирование местного хозяйства, особенно в части финансового обеспечения. Так, например, в Кабардино-Балкарии Комплексный план реализации Программы реформирования муниципальных финансов города Нальчика [8] включает в себя следующие основные этапы:

Анализ исходного состояния – проведение анализа исходного состояния системы муниципальных финансов по состоянию на 1.07.2007;

1-й этап – реализация мероприятий Программы, завершение которых планировалось осуществить в срок до 1.07.2008;

2-й этап – реализация мероприятий Программы, завершение которых планируется осуществить в срок до 1.07.2009.

Завершение реализации Программы – проведение анализа исполнения Программы по состоянию на 1.07.2009, принятие решения о направлениях дальнейшей работы по совершенствованию общественных финансов города.

Очередность выполнения мероприятий в рамках этапов определена исходя из анализа текущего состояния, готовности структурных подразделений администрации города к проводимым реформам, а также исходя из принципов сбалансированности финансовых и трудовых ресурсов, последовательности и взаимообусловленности реализуемых мероприятий.

На первом этапе реализации Программы (I полугодие 2008 года) в целом успешно была проведена проработка методологической и нормативной частей Программы.

Второй этап реализации Программы (II полугодие 2008 года – I полугодие 2009 года) должен стать определяющим этапом всей Программы. На данном этапе необходимо завершить разработку основных нормативных правовых актов и инструментов управления городскими финансами, позволяющих достичь заявленные в Программе цели.

Удастся ли полностью выполнить намеченные мероприятия, во многом зависит от того, как в условиях разворачивающегося глобального кризиса будет складываться реальное отношение к проблемам развития муниципальной экономики.

Чтобы более полно оценить предусматриваемые реформы следует обратиться к теоретическим основам развития муниципальной экономики и местного хозяйства. В настоящее время наиболее распространены являются два подхода [1, 6]. С одной стороны, муниципальное хозяйство представляют как совокупность предприятий и учреждений, относящихся к муниципальной собственности. В таком случае с органов местного самоуправления снимается забота о создании условий для хозяйственного развития территории муниципального образования. С другой стороны, к муниципальному хозяйству относят всю совокупность хозяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты. Подобный подход превращает муниципальное хозяйство в муниципальную экономику со всеми вытекающими последствиями в отношениях между предпринимательством и местной властью и ее ответственностью за хозяйственное развитие территорий.

Для преодоления отмеченных противоречий в подходах к определению сущности муниципального хозяйства стали вводить в его круг критерии "интереса". В таком случае при определении совокупности хозяйствующих субъектов, входящих в состав местного хозяйства, стало необходимо указывать, чьи интересы и потребности удовлетворяет их деятельность. Это привязало совокупность хозяйствующих субъектов, независимо от вида собственности и характера деятельности, к совокупности интересов, представленных на конкретной территории.

Таким образом, в понятие муниципального хозяйства включаются хозяйствующие субъекты как муниципальной, так и иных форм собственности, деятельность которых так или иначе направлена на реализацию коллективных интересов населения данного муниципального образования.

При этом, основные проблемы местного хозяйства связаны с такими вопросами жизнеобеспечения поселения, муниципального района, городского округа, как формирование, утверждение, исполнение бюджета поселения и контроль за исполнением данного бюджета; установление, изменение и отмена местных налогов и сборов поселения; владение, пользование и распоряжение муниципальным имуществом; электро-, тепло-, газо- и водоснабжение населения; содержание и строительство автомобильных дорог общего пользования и соответствующих инженерных сооружений; обеспечение малоимущих граждан, в том числе жилыми помещениями; организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда и создание условий населению для жилищного строительства; организация транспортного обслуживания населения; создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; создание условий для организации досуга и массового отдыха населения; организация предоставления дополнительного образования и общедоступного бесплатного дошкольного образования; организация оказания скорой медицинской помощи и первичной медико-санитарной помощи; организация благоустройства и озеленения территории и далеко не полный перечень [11].

Как мы видим, органы местного самоуправления ответственны практически за все вопросы обеспечения жизнедеятельности людей. Поэтому проблемы формирования эффективного местного самоуправления – это одни из наиболее социально значимых реформ. Соответственно, они должны иметь серьезное экономическое и финансовое обеспечение, позволяющее сформировать эффективную структуру местного хозяйства. Примечательно, например, что через муниципальные бюджеты финансируется более шестидесяти процентов расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику.

Поэтому, расходование бюджетных средств муниципалитетами происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т.п. До недавнего времени значительная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг.

Рыночные реформы сопровождались активным процессом муниципализации данных объектов по объективным причинам. Во-первых, содержание предприятием социальной сферы отвлекает большие ресурсы, необходимые для развития основного производства, во-вторых, льготы, которые предприятие предоставляет своим работникам, снижают мотивацию к смене места работы и надежно «прикрепляют» рабочую силу к предприятию, что приводит рынок труда в статичное состояние, в-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешает развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников, в-четвертых, предоставление социальных льгот только работающим на предприятии ограничивает доступ к социальным благам другим категориям населения. Кроме того, предприятия с обширной социальной сферой оказывались трудно реструктурируемые для требований рыночной экономики, в том числе и для осуществления смены форм собственности. Кроме того, приватизация подобных предприятий становилась

невозможной особенно в тех случаях, если речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной муниципализации социальной сферы путем передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Для этого на федеральном уровне был принят ряд нормативных документов о передаче социальной инфраструктуры в ходе акционирования государственных предприятий.

Однако, несмотря на определенную “рыночную” логику в таких действиях, надо учитывать, что нормативные утверждения о передаче объектов социальной сферы муниципалитетам делались в то время, когда не существовало ни концепции социальной реформы, ни общепринятого представления о социальных обязательствах государства на разных уровнях. К сожалению, следует констатировать, что таких представлений не сформировалось и до сих пор.

В контексте вышесказанного, на наш взгляд, целесообразно подчеркнуть, что в функционировании социально-ориентированной экономики ключевая роль принадлежит муниципальной экономике. Т.е., местное хозяйство выступает специфическим организационно-экономическим инструментом реализации социальной направленности национальной экономики. Именно по этому направлению и ударит кризис – по социальной защищенности и социальному благополучию населения. Т.е., с позиций макроэкономического развития национальной экономики наиболее уязвимыми объектами являются не отдельные монополизированные структуры, пусть даже несущие значительное бремя по обеспечению доходов государственного бюджета, сколько муниципальные хозяйства, в которых сконцентрированы основные социальные интересы населения.

Тут уместно отметить, что за последнее время в научной и публицистической литературе отмечается, что в той или иной мере самоуправление в России существовало на всем протяжении ее истории [2, 7, 9]. При этом отмечается, что и в прошлом, и в настоящее время государство сознательно шло на возрождение самоуправления именно в периоды кризиса центральной власти. Обращаясь к истории Российского государства, мы можем проследить основные этапы становления и развития самоуправления в России для дальнейшего использования исторического опыта при определении и уточнении целей и задач, которые должны решаться сегодня государством и обществом. Зарубежный опыт также показывает, что традиции местного самоуправления старше самого государства и, значит, государственного управления. В этом смысле положение государства как первоначального субъекта общественного правления, давшего права на самоуправление, не имеет исторического основания. История общинного, городского самоуправления уходит корнями в глубину веков: к полисной демократии античного мира, городской и сельской общинам сословных государств средневековья.

Особенно примечательно, что такие государства, как США и Канада, отличающиеся большими пространственными параметрами национального хозяйства, фактически сформировались из местного самоуправления. При этом, возникновение и усиление государственной организации не повлекли отмены функций местного самоуправления, которое было интегрировано в общую систему государственного управления.

Таким образом, местное самоуправление – это естественная, в том числе исторически сложившаяся, форма самоорганизации населения с целью непосредственного управления общественными и хозяйственными процессами. Если не затрагивать монетарные аспекты (деньги, как известно, не являются результатом функционирования хозяйственных систем и выступают по отношению к экономическим процессам внешним фактором), то следует подчеркнуть, что именно с муниципального уровня идет формирование экономических отношений и соответствующая интеграция потребностей, формирующие в конечном счете совокупные спрос и предложение.

Нарастающий глобальный кризис, все более втягивающий и национальную экономику России, имеющий, кроме всего прочего, и тенденции к превращению в настоящий и глубокий экономический кризис – это, прежде всего, непосредственные угрозы населению и муниципальному хозяйству. И в этом контексте необходимо в определенной мере пересмотреть приоритеты государственных антикризисных мер.

По многочисленным экспертным оценкам [12] предстоящее снижение курса рубля приведет к тому, что в наиболее выигрышном положении от ослабления рубля окажутся экспортеры, составляющие основную часть рынка, в частности такие компании, как «Сургутнефтегаз», ГК «Норильский никель» и др. Но именно эти структуры в настоящее время претендуют на наиболее значимую помощь им со стороны федерального правительства, которое предусматривает выделить значительные средства из резервного фонда на поддержку производства. Мотивируется это необходимостью, в первую очередь, сохранения существующих рабочих мест.

Однако, примечательно, что тот же «Норильский никель», по данным годовых отчетов [4], за период с 2003 по 2007 гг. сократил количество занятых в Заполярном филиале с 66 тысяч до 41 тысячи человек. При этом прибыль в годовом исчислении за период с 2002 по 2006 годы увеличилась почти в девятнадцать раз (достигнув отметки в 5965 млн. долларов после уплаты налогов), а себестоимость реализованных металлов – менее чем в два раза. Если в 2001–2002 гг. совокупные объемы заработной платы превышали размеры годовой прибыли, то в 2006 г. – годовая прибыль превышала совокупную заработную плату уже более чем в пять с половиной раз. По сути дела, компания имело достаточно прибыли, чтобы сформировать свои достаточные резервные фонды на случай экономического кризиса.

С позиций рациональной экономики, крупные производства нефтяников, газовиков, металлургов в принципе невозможно сделать банкротами, если только очень постараться посредством вывода из производства чрезмерных объемов прибыли и реализуя неэффективный менеджмент. Но в последнем случае банкротство для таких структур – это, по сути, реальный шанс на обновление. А вот банкротство для муниципальной экономики – это начало конца национальной экономики.

Поэтому приоритет в антикризисных мерах должен быть отдан муниципальным структурам – тогда и рациональный менеджмент олигархических структур переориентируется на совокупный спрос населения – а не монополистические структуры с малоэффективным, а порой и преступным менеджментом.

Необходимо срочно рассмотреть возможность выделения средств резервного фонда на финансирование расходов муниципальных бюджетов в кризисный период. Эта необходимость обусловлена прежде всего проблемами становления эффективного управления муниципальными экономиками, разрушение которых чревато для России непредсказуемыми последствиями. В этой компоненте развития национальной экономики наша страна оказалась практически неподготовленной к глобальному кризису. В периоды глобальных потрясений нужно поддерживать устойчивость муниципальных экономических структур, как структур жизненного обеспечения.

Если в условиях кризиса удастся завершить реформу местного самоуправления и сделать эффективным местное хозяйство, то кризис для России может стать тем необходимым обновлением, которого население ждет уже многие годы.

Основным направлением таких преобразований должно стать повышение доли оплаты труда в ВВП и формирование муниципальных бюджетов в прямой зависимости от уровня доходов физических лиц. Именно тогда мы включим народ страны в экономику на правах ее главного субъекта, о необходимости чего прямо указывается ведущими учеными-экономистами [3].

Процесс этого включения возможен исключительно на уровне муниципальной экономики, но реальность данного процесса зависит от макроэкономической политики государства, особенно в части формирования структур использования ВВП.

При этом, любопытными являются некоторые сопоставления параметров муниципального хозяйства страны с параметрами финансовых потоков. Так, по прогнозам специалистов Центрального Банка РФ, в следующем 2009 году возможен вывоз капитала из страны более чем на 100 млрд. долларов, т.е. 3 трлн. рублей, или почти пятой части от суммы доходов государственного бюджета (по прогнозам ВВП РФ по итогам 2008 года должен достичь уровня примерно в 40 трлн. руб., а доходы госбюджета на уровне примерно сорока процентов от ВВП составят около 16 трлн. руб. [5]).

Если учитывать, что доля доходов муниципальных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации составляет около 20 процентов, то получается, что доходы муниципальных бюджетов и объемы вывоза капитала представляют в количественном значении практически одинаковые величины. Т.е., в рамках национальной экономики России создается достаточно средств, чтобы при рациональной антикризисной политике самым серьезным образом поддержать муниципальное хозяйство.

Указанные выше предложения ведут к необходимости пересмотреть в определенной мере политику формирования Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Муниципальные бюджеты должны стать одним из основных получателей этих средств. Потребуется пересмотреть и Бюджетную стратегию Российской Федерации на период до 2023 года, разработанную Министерством финансов РФ в августе 2008 года, в которой вообще не нашлось места муниципальным бюджетам.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2002
2. Игнатов В.Г. Зарубежный опыт местного самоуправления и российская практика: Учебное пособие. – Ростов н/Д., 1999.
3. Мамедов О.Ю. Кризис, экономисты и ... народ / Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6. № 3.
4. Официальный сайт ОАО «ГМК «Норильский никель» [www.nornik.ru](http://www.nornik.ru).
5. Официальный сайт Росстата [www.gks.ru](http://www.gks.ru).
6. Парахина В.Н., Галеев Е.В., Ганшина Л.Н. Муниципальное управление. 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2008.
7. Постовой Н.В. Муниципальное право России: Вопросы и ответы. 3-е изд. – М., 2002.
8. Программа реформирования муниципальных финансов города Нальчика на 2008–2009 годы, утверждена постановлением главы местной администрации г. Нальчика № 1580 от 17 декабря 2007 года № 1580 и одобрена решением Нальчикского городского Совета местного самоуправления от 18 декабря 2007 года.
9. Сергеев С.А., Цейтлин Р.С. История государственного управления и муниципального самоуправления в России М., 2003.
10. Федеральный Закон РФ от 12.10.2005 г. №129-ФЗ “О внесении изменений в статьи 83 и 85 Федерального Закона “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”, Федеральный Закон “О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений” и в статью 7 Федерального Закона “О внесении изменений в Части Первую и Вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации о налогах и сборах”.
11. Федеральный закон № 131-ФЗ “Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации”.
12. <http://www.rbcdaily.ru>.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ БАЗИС ИНФОРМАЦИОННО-МОДЕЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ РЕГИОНА

В статье рассматриваются вопросы формирования информационного обеспечения принятия решений при управлении инвестиционным потенциалом региона, а также концептуальные подходы к моделированию процесса управления данным объектом.

*Ключевые слова:* регион; инвестиционный процесс; управление инвестиционным потенциалом региона; моделирование процесса управления; инвестиционная привлекательность региона; модель оптимизации структуры инвестиционного потенциала

*Коды классификатора JEL:* E22, H54, O16

Научно-обоснованное управление любым экономическим объектом требует разработки адекватного инструментария и формирования системы сбора и формально-количественной обработки информации для поддержки принятия и реализации решений. Инвестиционный потенциал регионального уровня является сложным многоуровневым динамическим образованием, требующим стратегического управления со сложным комплексным целевым вектором. В связи с этим возникает необходимость изучения принципов движения информационных потоков в системе управления инвестиционным потенциалом, формулировки концептуальных постулатов построения региональной системы сбора и обработки информации для поддержки принятия решений и разработки основ модельного инструментария управления.

Инвестиционный потенциал региона как объект управления является сложным, поликомпонентным и многоуровневым, что необходимо учитывать при разработке системы поддержки принятия решений. Выделяется три направления декомпозиции инвестиционного потенциала:

- поуровневая (предприятия и организации; отрасли и сектора экономики, регион);
- территориальная (предприятия и организации, территории внутри региона, регион);
- структурная (кадровая, материально-техническая, финансовая, информационная, организационно-управленческая и инновационная составляющие потенциала).

Адекватное требованиям процесса управления информационное обеспечение возможно только при реализации единого методологического подхода к сбору и обработке информации об инвестиционном потенциале региона. Для инвестиционного потенциала региона, и для инвестиционной активности в целом первичными единицами сбора информации выступают предприятия и организации, задействованные в инвестиционном процессе мезоуровневой локализации. Таким образом, информация для принятия решений при управлении инвестиционным потенциалом региона должна собираться на микроуровне – предприятий и организаций.

Так как потребителями данной информации, и основными пользователями системы сбора и анализа данных об инвестиционном потенциале являются органы региональной власти, то очевидным становится форма и тип предоставления информации. Данные об инвестиционном потенциале предприятий и организаций должны предоставляться в составе статистической отчетности с той же периодичностью, что и основные отчетные формы. Так как для комплексной оценки инвестиционного потенциала требуется достаточно большое количество данных по их составляющим, например, таких как кадровая и финансовая, оценки которых получаются в основном на базе информации, которая содержится в стандартной отчетности, то для дополнения получаемых сведений всеми необходимыми требуется минимальное изменение существующих отчетных форм (или введение дополнительной), которые в совокупности с уже существующими дадут возможность всестороннего мониторинга инвестиционного потенциала. При формировании системы сбора и обработки информации для поддержки принятия решений представляется необходимой формулировка ряда требований к системе в целом, обеспечивающих в совокупности эффективность обеспечения процесса управления информацией.

Основными из них являются следующие требования:

- полнота сбора информации, необходимой для оценки и управления инвестиционным потенциалом региона;
- оперативность предоставления и сбора первичных данных для поддержки принятия решений при управлении инвестиционным потенциалом региона;
- достаточная точность и достоверность собираемой информации;
- оперативность первичной обработки данных;
- удобство и простота занесения исходной информации об инвестиционном потенциале в специализированные базы данных, позволяющие обрабатывать ее и производить анализ;
- интегрируемость системы сбора и обработки информации об инвестиционном потенциале с другими программными системами, предназначенными для поддержки принятия решений в регионе;

- однозначность интерпретации как исходных, так и результирующих данных системы;
- оперативность передачи информации от первичных элементов, осуществляющих сбор данных на верхние уровни агрегирования оценок инвестиционного потенциала региона;
- гибкость и адаптивность к изменениям структуры инвестиционной деятельности и системы управления инвестиционным потенциалом региона в целом;
- настраиваемость системы в области обработки и представления данных об инвестиционном потенциале мезоуровня под требования конкретных пользователей конечной информации, с учетом региональных особенностей;
- вариативность состава показателей инвестиционного потенциала региона без существенного изменения принципов и состава собираемых первичных данных об инвестиционной активности;
- наглядность предоставляемой конечной информации для принятия решений при управлении инвестиционными рисками региона, в табличной и графической форме;
- оперативность обработки и представления конечным пользователям, задействованным в принятии решений по управлению инвестиционным потенциалом региона, требуемой информации об отдельных его составляющих;
- возможность дополнительной обработки рассчитанных показателей инвестиционного потенциала региона, после представления ее конечным пользователям, при наличии необходимости;
- возможность мониторинга и анализа инвестиционного потенциала региона в статике и динамике;
- возможности сравнения различных регионов по величине инвестиционного потенциала, в том числе в форме рейтингов и ранжиров.

Выполнение данных требований позволит системе сбора и обработки информации для поддержки принятия решений при управлении инвестиционным потенциалом региона служить мощным инструментом, обеспечивающим возможности оперативного контроля размера инвестиционного потенциала как в разрезе уровней его декомпозиции, так и по составляющим и манипулирования им для повышения инвестиционной привлекательности региона и улучшения основных экономических мезопоказателей.

Управление инвестиционным потенциалом региона как сложным многоуровневым объектом со сложноструктурированной системой управления на основе научного подхода требует разработки расширенного инструментария, в том числе формализованного в виде комплекса математических моделей.

В общем случае моделирование процессов управления нацелено на определение оптимальных его параметров, приводящих при заданных начальных условиях объект управления из текущего состояния в целевое с минимальными затратами средств и времени. С точки зрения управления инвестиционным потенциалом подобная задача может формулироваться относительно величины его компонент. При этом аналогичные по составу параметров и структуре модели могут применяться для оптимизации управляющих воздействий на всех уровнях декомпозиции инвестиционного потенциала региона. Таким образом, может быть поставлена задача определения оптимальной величины составляющих инвестиционного потенциала региона, которые удовлетворяли бы заданному вектору критериев управления, в качестве части которых могут рассматриваться целевые ориентиры. Задача в подобной постановке описывается моделью следующего вида.

Требуется найти вектор функций управления  $Y$ , такой чтобы

$$\begin{aligned} \text{ИП} &= f(X, Y, \Psi) \rightarrow \text{extr} \\ Q(X, Y) &\leq 0 \end{aligned}$$

где ИП – значение интегральный показатель инвестиционного потенциала региона в предполагаемый момент достижения инвестиционной цели;  $Q$  – ограничения на размер составляющих инвестиционного потенциала региона;  $X$  – матрица значений оценок составляющих инвестиционного потенциала региона;  $Y$  – вектор значимых функций управления;  $\Psi$  – вектор значений характеристик влияний внешней среды.

При такой формулировке модели предполагается, что можно найти такие значимые функции управления, в качестве которых рассматриваются воздействия на управляемые характеристики системы регионального инвестиционного потенциала, которые позволяют достичь целей управления. При этом имеется в виду, что достижение целей инвестиционного потенциала региона может быть выражено через его оценки, в основном – через значение его интегрального показателя в планируемый момент достижения цели управления. Время, затрачиваемое на достижение цели, в качестве управляемого параметра не рассматривается, полагаясь заданным на этапах планирования и прогнозирования.

К основным параметрам данной модели на региональном уровне декомпозиции относятся матрица значений оценок составляющих инвестиционного потенциала региона в начальный момент управления и вектор значений характеристик влияний внешней среды. В качестве набора оптимизируемых переменных выступает вектор значимых допустимых функций управления инвестиционным потенциалом региона. При этом матрица значений оценок составляющих инвестиционного потенциала региона определяет внутреннее состояние потенциала в первый с точки зрения данной системы момент времени.

Вектор воздействий внешней среды учитывает изменения в параметрах инвестиционного потенциала региона как открытой системы, состояние которой в существенной мере детерминировано влиянием окружающей экономической, политической, демографической и прочих ситуаций в регионе.

На рис. 2 представлена концептуальная схема применения модельного инструментария управления инвестиционным потенциалом региона. Модельное обеспечение призвано выработать оптимальную систему воздействий на объект управления – инвестиционный потенциал региона с точки зрения реализации движения объекта по траектории для его перевода в целевое состояние, что достигается применением модели оптимизации структуры.



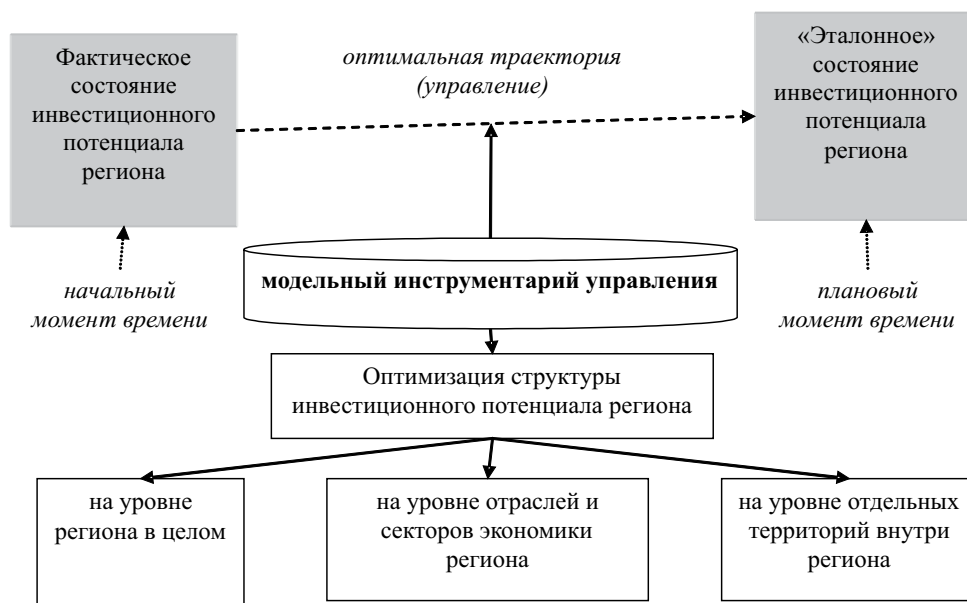


**Рис. 2.** Концептуальная схема применения модельного инструментария управления инвестиционным потенциалом региона

Для рассмотренной модели, которая является базисной для построения комплекса декомпозиционных моделей может быть проведено уточнение целевой функции с точки зрения входящих в нее параметров.

Оценки величины составляющих инвестиционного потенциала региона могут принимать значения в определенном диапазоне, и очевидно, что существуют некоторые их предельные значения, так что, вообще говоря  $X_{ij}^{min} \leq X_{ij} \leq X_{ij}^{max}$ . В формулировке модели оптимизации структуры инвестиционного потенциала предполагается, что максимальные значения оценок инвестиционного потенциала региона, определяемых как целерациональные, наиболее соответствуют целям инвестиционного потенциала. При таком условии в общем виде целевая функция модели описывается соотношением:

$$\text{ИП} = f(Y_t, Y_t, X_{ijt}, Q_{ijt}, t) \rightarrow \text{extr}, \quad (3)$$

$Y_t$  – вектор случайных параметров;  $Y_t$  – вектор управляющих параметров;  $X_{ijt}$  – матрица параметров компонент инвестиционного потенциала;  $t$  – период управления,  $t = 1, \dots, T$ ,  $T$  – число периодов управления.

Конкретный параметрический вид данной целевой функции определяется в зависимости от условий реализации модели и состояния инвестиционного потенциала региона в статике и динамике. Это могут быть как линейные, так и нелинейные функции, оценка параметров которых может проводиться с использованием эконометрических моделей и методов на пригодных массивах статистических данных.

При этом ограничения модели аналогичны определенным в модели (1–2). Решением данной оптимизационной модели будут значения параметров  $X_{ijt}^{max}$ , определяющих целевое состояние инвестиционного потенциала региона с точки зрения достижения инвестиционных целей.

Модель оптимизации структуры инвестиционного потенциала при его поуровневой декомпозиции имеет следующий вид. Рассматриваются  $S_1, S_2, \dots, S_k$  – составляющие инвестиционного потенциала региона, всего в общем случае можно считать их количество равным  $k$ , так как для определенных целей их число может увеличиваться или уменьшаться в соответствии с необходимостью более или менее детального анализа. Для каждой составляющей рассматривается  $n_i$  оценок:  $X_{i1}, X_{i2}, \dots, X_{in_i}$ , где  $i=1, \dots, k$ .

Производится агрегирование оценок инвестиционного потенциала, путем вычисления единой каждой  $i$ -й составляющей:

$$S_i = f(\eta_j \cdot X_{ij}), j = 1, \dots, n_i. \quad (4)$$

На основе данных агрегированных оценок вычисляется интегральный показатель инвестиционного потенциала:

$$\text{ИП} = f(\pi_i \cdot S_i), i = 1, \dots, k, \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^k \pi_i = 1. \quad (6)$$

$\pi_i$  – вес  $i$ -й составляющей потенциала в интегральном показателе инвестиционного потенциала региона.

Данный вариант агрегирования в целом аналогичен рассмотренному при оценивании потенциала, однако отличается от него поуровневостью формирования и возможностью учета важности не только отдельных оценок с точки зрения их вклада в инвестиционный потенциал региона, но составляющих в общей структуре, а также внутреннего содержания составляющих.

Таким образом, интегральный показатель инвестиционного потенциала региона зависит от оценок отдельных составляющих инвестиционного потенциала. Если есть предпосылки для предположения о линейности зависимости и ее аддитивной форме, можно записать:

$$\text{ИП} = \sum_{i=1}^k \pi_i \cdot S_i + c, \quad (7)$$

где  $c = \text{const}$ .

При предположении, что нулевые значения оценок составляющих инвестиционного потенциала региона влекут нулевую величину инвестиционного потенциала региона в целом,  $c=0$ . Если же по каким-либо причинам такое ограничение отсутствует, то есть, возможна ненулевая величина инвестиционного потенциала региона в целом, выраженная в интегральной оценке, при нулевых значениях оценок потенциала, то есть присутствует некоторый положительный уровень синергизма, обусловленный внутрирегиональными детерминантами формирования потенциала, то должно быть  $c>0$ . Одновременно положительное значение параметра  $c$  свидетельствует о том, что величина инвестиционного потенциала региона всегда будет больше на параметр  $c$ , чем взвешенная алгебраическая сумма оценок отдельных его составляющих. При условии наличия отрицательного синергизма, когда структура инвестиционного потенциала региона по каким-либо причинам настолько неудовлетворительна, что генерирует множество лимитирующих составляющих, и в целом размер потенциала, особенно с точки зрения достижимости инвестиционных целей региона, становится ниже агрегированной величины оценок его составляющих, значение параметра  $c$  должно быть отрицательно ( $c<0$ ). Таким образом, оцениваемое с помощью данной модели значение параметра  $c$  позволяет судить как о наличии синергетического эффекта в системе формирования инвестиционного потенциала региона, так и о его направлении.

Таким образом, задача заключается в определении оптимальной структуры инвестиционного потенциала, при котором при эффективном управлении будут достигнуты инвестиционные цели. Оптимизируется функция:

$$\text{ИП} = f(\pi_i \cdot S_i) \rightarrow \max_{\pi_i}, \quad i = 1, \dots, k. \quad (8)$$

Требуется оптимизировать параметры  $\pi_i$  для оптимизации структуры инвестиционного потенциала региона с точки зрения достижимости инвестиционных целей.

Важным аспектом анализа данной модели является выявление составляющих, «отстающих» в развитии с точки зрения их величины и соответствия целям региональной инвестиционной активности и, следовательно, представляющих собой «узкое место» при планировании инвестиционной стратегии. Это детерминирует необходимость не только выявления таких составляющих или отдельных элементов их структуры, но и количественной их оценки, что возможно с применением данной модели. Дальнейшим шагом является выработка управляющих воздействий, позволяющих снизить напряженность и улучшить структуру инвестиционного потенциала, что будет способствовать достижению целей региональной экономики относительно инвестиционной деятельности.

Рассмотренный подход к сбору информации для принятия решений и моделированию на ее основе инвестиционного потенциала региона позволяет концептуально сформулировать инструментальный базис управления инвестиционным потенциалом, применение которого к конкретным условиям даст возможность повышения его эффективности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
2. Теория статистики: учебник/под ред. Г.Л. Громыко. – М.: ИНФРА-М, 2002.

**СЕЛЯЕВ Е.В.**

Южно-Российский Государственный Университет Экономики и Сервиса (ЮРГУЭС),  
аспирант кафедры «Организация производства и управления»,  
46500, г. Шахты, Ростовской области, ул. Шевченко, 147

### ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

В статье анализируется влияние инвестиций на инновации и этапы создания инновационного кластера на территории Ростовской области. А также определяются характеристики инновационного проекта и способность предприятий к обновлению.

**Ключевые слова:** инновационный цикл; инновационный кластер; способность к обновлению; инновационный проект; инвестирование

**Коды классификатора JEL:** O31, O32

Инновационная экономика – это система, представляющая механизм научно-промышленного развития современных государств. «Ее главная задача – обеспечить эффективное прохождение всего инновационного цикла, именно на это работает целая совокупность правовых, экономических, организационных и финансовых инструментов. И к такой модели мы и должны стремиться»[4].

Особенностью текущего этапа экономического роста в России является то обстоятельство, что этот рост осуществляется в условиях мирового экономического кризиса. Естественно, что эта задача должна решаться

только в режиме модернизации с применением самых передовых технологий и методов, обеспечивающих создание высокотехнологичных производств. Это является еще одним аргументом в пользу инновационных принципов развития экономики.

Для организации воплощения в жизнь различного рода инноваций в экономику необходима методологическая поэтапная схема реализации инноваций, названная инновационным циклом.

Циклические движения сводятся к удалению от окрестностей точки равновесия и возврату к ним. Нововведения — вот что выводит систему из равновесия и приводит ее к буму в сфере капиталовложений. Эта фаза “процветания” сменяется “рецессией” — борьбой за возврат к равновесию. Но когда силы, влекущие к спаду, стремительно накапливаются, система обычно покидает и эти окрестности точки равновесия и погружается глубже, начиная своё “путешествие в депрессию”. Во времена депрессии восстановительные силы приспособления содействуют постепенному “оживлению” и постепенно тянут экономику назад, к равновесию. Отсюда новая масса нововведений втягивает экономику в новый цикл движения. Волна нововведений, начинающая свое движение с окрестностей точки равновесия, влечет за собой экономику в последующую фазу “процветания”. Деятельность новаторов является той движущей силой, которая порождает новый цикл. [6]

Альтернативы инновационному развитию не существует, так как только принципиально новые технологии, продукции, управленческие нововведения позволят создать новую конкурентную среду и обеспечить предпосылки лидерства. Повышение деловой активности и инновации позволят обеспечить высокие темпы экономического роста, увеличение капитализации предприятий и масштабов производства.

На современном этапе экономики актуальной становится задача трансформации малых инновационных фирм в компании с конкурентоспособными масштабами выпуска высокотехнологической продукции. Однако преобразование малой фирмы в крупную компанию сопровождается потерей предпринимательских качеств, так как корпоративное управление отличается более глубоким уровнем бюрократизации, что может отрицательно сказаться на инновационном развитии предприятия.

Исследования ученых [3] свидетельствуют о том, что для консолидации деятельности различных юридических лиц при создании нового наукоемкого продукта целесообразно использовать кластерный подход. Корпоративный кластер представляет собой совокупность инновационноактивных субъектов экономической деятельности с мотивированными и устойчивыми кооперационными отношениями, образующими непрерывную синергетическую совокупность элементов для получения итогового результата.

Концепция жизненного цикла такого кластера потенциальной инновации должна включать следующие стадии развития:

1. стадия зарождения системообразующей научной идеи и структуризация будущего кластера потенциальной инновации с взаимодействующими связями;
2. стадия роста, то есть формирование совокупности малых хозяйствующих субъектов и связывающих их устойчивых технологических цепочек;
3. стадия зрелости, то есть период достижения проектной научно-производственной мощности, достаточной для самостоятельного функционирования и достижения максимального эффекта синергии;
4. стадия преобразования кластера потенциальной инновации в сегмент высокотехнологического корпоративного кластера.

Указанная концепция в качестве рационального варианта структурного потенциала компании предусматривается использование сетевых форм организации наукоемкого бизнеса (информационных сетей ученых, разработчиков, конструкторов, технологов, предпринимательских сетей), квазифирм (системы постоянных контрактов между фирмами – участниками инновационного цикла), договорных стратегических сетей (на основе соглашения о партнерстве).

На стадии зарождения предприятие сталкивается с проблемой внедрения новой идеи, нового образа, инновации. Необходимо определить способность предприятия к освоению в текущем периоде инноваций, требуемых рынком в последующие периоды, то есть сделать процесс нововведений планируемым и прогнозируемым.

Оценку способности предприятия к обновлению следует проводить по обоснованно выбранному критерию – коэффициенту обновления ( $K_o$ ). Для предприятия  $K_o$  можно представить как отношение времени освоения  $T_{оп}$  ко времени производства и реализации  $T_{пр}$  нового изделия:

$$K_o = T_{оп} / T_{пр} \quad (1)$$

Время освоения  $T_{оп}$  – внутренний фактор гибкости предприятия, определяющий инновационный цикл, состоящий в общем случае из трех этапов: первый – НИОКР; второй – подготовка производства; третий – освоение производства. На всех этапах выполняются большие объемы работ.

Время производства и реализации нового изделия  $T_{пр}$  – внешний фактор гибкости предприятия, определяющий инновационный цикл товара как изменяющийся во времени процесс, проходящий фазы рождения, роста, зрелости, падения и отвечающий требуемым в каждом периоде развития временным параметрам.

Коэффициент обновления  $K_o$  через соответствующее время выполнения этапов характеризует работу всех основных подразделений, служб и цехов предприятия (маркетинга, конструкторской, технологической, информации, управления и др.), его парк оборудования, оснащенность различными технологиями, рабочий коллектив, отражает требуемую временем способность быстро перестраиваться на выпуск инновационных изделий, а значит, отвечать запросам рынка и обеспечивать их сильный конкурентный статус.

Тогда способность к освоению (техническая гибкость), или среднее количество изделий в освоении  $N$ , можно найти по формуле [5, с. 26]:

$$N = K_o * n, \quad (2)$$

где  $n$  – общая номенклатура изделий, выпускаемых предприятием.

Использование формулы 2 позволяет сделать планируемым и прогнозируемым процесс развития предприятия, так как раскрывает закономерность между среднегодовым количеством изделий, находящихся в освоении, и следующими важнейшими параметрами работы предприятия:

- временем подготовки и освоения нового изделия;
- временем производства и нахождения товара на рынке;
- номенклатурой производимых изделий, востребованных рынком.

Следовательно, инновационный процесс можно определить как циклический процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий все этапы жизненного цикла.

Следует отметить, что прогнозирование и оценка результатов внедрения инноваций представляются наиболее слабым звеном инновационной деятельности на многих предприятиях.

При моделировании инновационных процессов предполагается, что максимум выпуска продукции может соответствовать моменту времени, когда предлагаемый продукт захватит 75% потенциального рынка. Это позволяет установить диапазон жизненного цикла инновации и момент начала ее внедрения. Слишком ранний выход на рынок, который не готов к восприятию нового продукта, может обернуться значительными убытками. Промедление в запуске инноваций позволит сделать это конкурентам и монополизировать рынок. [1, с. 128]

Существует ряд теоретических работ по обоснованию целесообразности инновационных проектов. Однако, как показывает опыт их внедрения, инновационный проект, признанный эффективным по критерию инвестора, может оказаться неэффективным в общем балансе экономических интересов, ресурсных возможностей и территориальных ограничений.

Совокупность факторов, влияющих на положительное решение инвестора об участии в инновационном проекте, определяется как характеристиками проекта, так и склонностью инноватора к риску, и может быть представлена следующим перечнем:

- мера риска проекта. Количественной оценкой риска той или иной инновации принято считать вариацию – разброс возможных результатов инновационной операции относительно ожидаемого значения;
- левередж шанса проекта. Рычаг (левередж) шанса – это отношение вероятности шанса к вероятности риска инновационного проекта. Аналогия с рычагом обусловлена тем, что инвестор с помощью малой суммы инвестиций надеется получить большую сумму прибыли;
- срок окупаемости инвестиций (год);
- процент прибыльности инвестиций, который должен быть не менее 25-27% для венчурных и рискованных капитальных вложений;
- личная психологическая склонность инноватора к риску. Готовность к риску – это, конечно, индивидуальная характеристика, но в тоже время она существенно зависит от коэффициента финансовой обеспеченности риска и остроты потребности инвестора в средствах. Чем больше эта потребность (например, угроза банкротства), тем в большей степени он рискует. [7, с. 118–119]

Соблюдение инновационного цикла для инвестора возможно при соблюдении вышеизложенных требований для каждого нового товара, входящего в цикл. Инвестиции в инновации позволяют компании опережать конкурентов, одними из первых удовлетворяя растущие потребности своих клиентов.

Инвестиции в инновации – это сложный процесс, связывающий в единое целое весь производственный цикл, вложения в различные инвестиционные инструменты и реализацию функций на основе корпоративной модели инновационного муниципального предприятия. Данное понятие включает прямые инвестиции интеллектуального, реального и финансового капитала в инновационные проекты. Причем, в основе этих проектов лежат знания и другие интеллектуальные ценности инновационного предприятия, что позволяет классифицировать инвестиции в инновации как инвестиции в интеллектуальный капитал. В зависимости от технологических параметров и выбранной корпоративной модели инновационного предприятия наблюдаются разные типы проектов, требующих инвестиционных решений. Понятно, что без соответствующего финансирования научных разработок эту задачу не решить. Достаточно сказать, что сегодня в России, по данным «Роспрома», объем государственного финансирования научно-исследовательских работ в микроэлектронике составляет менее 50 млн. долл., в то время как ежегодный объем НИОКР, осуществляемых только одной корпорацией Intel, достигает 3 млрд. долларов. Главная цель существования таких инновационных проектов – это содействие и оказание финансовой поддержки отраслям, которые создают конкурентоспособную продукцию, способствуют реализации политики структурных изменений в экономике.

Основными источниками инвестиционных ресурсов являются: собственные средства (прибыль, амортизационный фонд) и заемные средства (банковский кредит, субсидии государства, средства акционеров). Основным источником финансирования инновационной деятельности по-прежнему остается самофинансирование. В 2007г. за счет собственных средств организаций было осуществлено 79,6% всех затрат на технологические инновации. [2]

Каково бы ни было происхождение средств, всегда необходимо добиваться максимального роста эффективности капитала. Одним из признаков роста эффективности капитала является рост производительности труда, опережающий рост заработной платы. Функция технического прогресса зависит от притока новых идей и от возможностей их внедрения. Она выражает динамизм общества, его изобретательность и готовность к экспериментированию. По мере ускорения темпов роста инвестиций на единицу труда производительность труда также возрастает, однако при достижении некоторого порогового значения инвестиций увеличение их объема не приводит к повышению производительности труда, так как увеличение размеров инвестиций позволяет более глубоко использовать имеющиеся технические знания, но такое использование имеет свои пределы. При этом необходимо учитывать, что предприниматели принимают решение об инвестировании,

если сумма чистой прибыли в течение периода функционирования инновации сравнима, либо превышает норму прибыли всей технической системы, в состав которой входит инновация. Они рассматривают только те инвестиционные проекты, которые гарантируют возвращение всей инвестируемой суммы в обозримом промежутке времени. Для предприятий важны не только валовые значения инвестиций, но и качественные характеристики инвестиционных потоков, такие, как стабильность, предсказуемость, незначительная цикличность в их динамике. А для каждого отдельного предприятия важно, чтобы цикличность инвестиций была соизмерима с инновационной цикличностью.

Если до финансового кризиса почти все капиталы устремлялись в разбухший спекулятивный рынок ценных бумаг, то в настоящее время появились признаки выздоровления экономики. В связи с резким падением курса рубля и заработной платы в валютном исчислении в российской экономике сложились благоприятные условия для инвестирования в отечественную промышленность. Импорт снизился, так как упал платежеспособный спрос, и российские товары стали вытеснять на внутреннем рынке зарубежные. Прибыль предприятий, кредиты банков и средства федерального и местного бюджетов стали активнее вкладываться в расширение и обновление производственных мощностей, что и привело к росту объемов производства, а следовательно, благоприятно сказалось на инновационной способности муниципальных предприятий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Балдин К. В., Передеряев О. И., Голов Р. С. Инвестиции и инновации. Учебное пособие. – М.: Дашков и К, 2008.
2. Инновационная деятельность в России в 2007 году. Аналитические материалы об инновационной деятельности в Российской Федерации в 2006–2007 гг. подготовлены по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 4-инновация “Сведения об инновационной деятельности организации” <http://online.eastview.com/index.jsp>
3. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании [текст] / Ю. Анискин // Инновации. 2005. №1. стр. 73–83
4. Медведев Д. А. Из выступления на заседании президиума Госсовета 2006 г. [www.nair-it.ru](http://www.nair-it.ru) [www.innovex.ru](http://www.innovex.ru)
5. Самочкин В. Н. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование. – М.: Дело, 2000.
6. Трайнин А. А. Значение исследований Й. Шумпетера для современного этапа развития теории инноватики. 2004 г. <http://iraqwieder.narod.ru/Schumpeter.html>
7. Учет готовности инвестора к риску при выборе инновационного проекта [текст] / В. А. Семиглазов // Инновации. 2007. №10 (108). стр. 117–121

**ВАСЕНЕВ С.Л.**

Южно-Российский Государственный Университет Экономики и Сервиса (ЮРГУЭС), ассистент кафедры «Организация производства и управления», 46500, г. Шахты, Ростовской области, ул. Шевченко, 147

### МУНИЦИПАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ ТРАДИЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье анализируется корреляционная зависимость между присутствием кластеров и развитием отрасли. Высказывается предположение о наличие «выжившего» обувного кластера на территории Ростовской агломерации. Описываются трудности построения кластеров на региональном уровне в российских условиях. И обосновывается необходимость построения муниципальных кластерных интеграций.

Ключевые слова: кластеры; традиционная экономика; агломерационные кластеры; «выжившие кластеры»

Коды классификатора JEL: R11, R38, R58

Начиная с 90-х годов XX века, активно обсуждаются проблемы кластеризации производственно-хозяйственной деятельности. Главным популяризатором идей развития современной экономики на основе кластеров является М.Э.Портер. В своих работах он описывает существенные преимущества регионов, в которых зародились и эффективно функционируют подобные структуры. Под воздействием его идей многие исследователи стали заниматься проблемами кластеризации и развитием стран на базе регионализации. Были приняты многочисленные программы по развитию промышленных районов в Дании, Германии, Австрии, Великобритании, Индии и многих др. [1, с. 56-57]

Кластеры у М. Портера – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу. [2, с. 256]

В теории сформировалась совокупность представлений об эффективности кластерных интеграций. Они способствуют характеристике определенных групп конкурентных преимуществ: доступность информации и

факторов производства, взаимодополняемость, стимулирование роста производительности и создания нового бизнеса, улучшение общественных и квазиобщественных благ, социальная экономия, преимущества в инновациях. Разработаны многочисленные классификации промышленных районов, наиболее универсальная из которых подразделяет кластеры на:

- скопления местных отраслей – предприятия располагаются практически с одинаковой плотностью по всем областям страны (примером может служить местная розничная торговля);
- кластеры «свободных» отраслей – фирмы свободно выбирают свое местоположение, руководствуясь только комплексом барьеров и возможностей конкретного региона для своего бизнеса;
- кластеры ресурснобазисных отраслей – компании концентрируются в зависимости от конкретного природно-географического ресурса (залежей полезных ископаемых, климата, наличия биологических ресурсов и т.д.), который составляет основу для производства. [3, с. 3]

Формирование промышленных районов позиционируется одним из существенных этапов развития экономики. При этом утверждается, что кластеры с одинаковой эффективностью функционируют во всех отраслях промышленности. Следовательно, любые фирмы могут работать на базе высоких технологий и подобных инноваций. Это предполагает наличие равных способностей для повышения продуктивности производства.

Утверждение о равных возможностях для нововведений является спорным. Несопоставимыми выглядят способы расширения инноваций, например, для фирм специализирующихся на разработке программного обеспечения и предприятий обувной отрасли. Можно предположить, что создание и развитие кластеров в принципиально отличных отраслях изначально может нести различный положительный эффект. Можно усомниться и в самой результативности кластеризации ряда отраслей, с наиболее слабыми возможностями для инноваций. К последним можно отнести, прежде всего, традиционные отрасли.

Данная подгруппа промышленности существует с момента появления первых признаков цивилизации и включает отрасли производства одежды, обуви и мебели, текстильную промышленность. Потребность человека в товарах традиционных отраслей существует всегда. С резким увеличением уровня жизни происходит не количественный, а качественный рост потребления. Производство сложно полностью автоматизировать, обойтись без ручных операций. В ряде отраслей данной группы высокую ценность имеют индивидуальные коллекции и товары ручного производства высококвалифицированных мастеров. Практически не может наступить радикальный переворот в схеме потребления и производства продукции.

На данном этапе развития представлений о кластеризации появилась возможность оценить ее влияние на эффективность работы соответствующих отраслей экономики. Пройденный период с середины 1990-х годов до начала XXI века – это время активной разработки теоретических представлений и внедрения кластерных программ регионального развития в Европе. Следовательно, анализ влияния кластеризации на результативность предприятий традиционных отраслей можно провести, сопоставив информацию о функционировании промышленных районов и макроэкономическую статистику европейских стран. База данных сформирована на основании подразделения всего пространства исследования на 259 регионов-кластеров, двумя методами группировки «NUTS 1» и «NUTS 2» и на материалах Центра Стратегии и Конкурентоспособности Стокгольмской Школы Экономики. [4]

В европейской практике была разработана балльная оценка развития «регионов-кластеров» в виде присвоения последним «звезд». Наиболее успешные промышленные районы получают маркер «три звезды», «две звезды» и «одна звезда». Каждой звезде соответствует индикатор: размер, специализация и сфокусированность.

Размер определяется по численности занятых в кластере людей. Промышленные районы, входящие в выборку первых 10% по числу занятых, получают «звезду». Специализация рассчитывается по следующему коэффициенту, формула 1:

$$SQ_{r,s} = \frac{e_{r,s} / E_s}{E_r / E} \quad (1)$$

где  $SQ_{r,s}$  – коэффициент специализации для региона  $r$  и кластерного сектора  $s$ ;  $e_{r,s}$  – число занятых в кластерном секторе « $s$ » в регионе « $r$ »;  $E_s$  – общая численность занятых во всех регионах для кластерного сектора « $s$ »;  $E_r$  – общая численность занятых во всех кластерных секторах региона « $r$ »;  $E$  – общая численность занятых во всех кластерных секторах всех регионов страны. [4]

Если значение коэффициента будет как минимум в два раза выше среднеевропейского, то кластеру присуждается «звезда». Сфокусированность определяется объемом вложений в промышленный район. Кластеры, входящие в выборку первых 10% по объемам инвестиций, получают «звезду».

Предполагаемый уровень развития субконтрактных отношений в конкретном секторе экономики можно установить, рассчитав «среднюю звездность» отраслевых кластеров страны по формуле 2:

$$Z_{\text{сред}} = \frac{n_0 * 0 + n_1 * 1 + n_2 * 2 + n_3 * 3}{N}, \quad (2)$$

где  $Z_{\text{сред}}$  – среднее значение «звездности» кластеров страны;  $n_0$ ,  $n_1$ ,  $n_2$ ,  $n_3$  – число простых, «одно звездных», «двух звездных» и «трех звездных» регионов-кластеров соответственно;  $N$  – общее количество регионов-кластеров страны.

Если значение  $Z_{\text{сред}} > 0$ , то можно предположить, что в стране кластеры функционируют более эффективно, чем в среднем по Европе. Если  $Z_{\text{сред}} = 0$ , то, скорее всего, на территории страны нет развитых региональных кластеров.

Среди выбранных 23 европейских стран был проведен анализ развития кластеров традиционных отраслей экономики на примере обувной, текстильной и швейной промышленности. Результаты анализа «средней звездности» европейских промышленных районов представлены в таблице 1.

Таблица 1

**«Средняя звездность» кластеров европейских государств**

| №     | Группа | Страна                          | «Средняя звездность» кластеров отрасли |             |         |
|-------|--------|---------------------------------|----------------------------------------|-------------|---------|
|       |        |                                 | обувной                                | текстильной | швейной |
| 1     | I      | Болгария                        | 0,666                                  | 1,833       | 2,333   |
| 2     |        | Турция                          | 0,455                                  | 1,667       | 1,333   |
| 3     |        | Португалия                      | 0,600                                  | 0,600       | 1,200   |
| 4     |        | Италия                          | 0,800                                  | 0,333       | 0,381   |
| 5     |        | Испания                         | 0,400                                  | 0,118       | 0,177   |
| 6     | II     | Чехия                           | 0,143                                  | 0,500       | 0,000   |
| 7     |        | Франция                         | 0,059                                  | 0,046       | 0,000   |
| 8     |        | Германия                        | 0,056                                  | 0,025       | 0,000   |
| 9     |        | Литва                           | 0,000                                  | 3,000       | 3,000   |
| 10    |        | Словакия                        | 1,333                                  | 0,000       | 0,500   |
| 11    | III    | Греция                          | 0,500                                  | 0,000       | 0,250   |
| 12    |        | Австрия                         | 0,000                                  | 0,222       | 0,000   |
| 13    |        | Венгрия                         | 0,143                                  | 0,000       | 0,000   |
| 14-23 | IV     | Страны с неразвитыми кластерами | 0,000                                  | 0,000       | 0,000   |

В I-й группе стран эффективно функционируют все из рассматриваемых отраслевых кластеров. Во II-й – промышленные районы развиты только в двух отраслях. В III-й – только в одной. В IV группу вошли следующие государства: Великобритания, Дания, Исландия, Кипр, Латвия, Мальта, Нидерланды, Норвегия, Финляндия и Швеция. Здесь данный тип кластеров неразвит.

Для оценки влияния кластеров на эффективность работы отрасли проведем анализ зависимости между маркером «средняя звездность» и макроэкономическими индикаторами развития промышленности [5], для чего по формуле 3 вычислим парные коэффициенты корреляции.

$$r = \frac{\text{cov}(X, Y)}{\sigma_x * \sigma_y}, \quad (3)$$

где  $r$  – коэффициент парной корреляции;  $\sigma_x, \sigma_y$  – среднеквадратическое отклонение.

Анализ показал, что существует зависимость между маркером «средняя звездность» кластеров и макроэкономическими показателями развития, о чем свидетельствует сравнение значений коэффициентов парной корреляции с критическим значением коэффициента корреляции, который для уровня значимости  $\alpha=0,05$  составляет по таблице Фишера-Йейтса – 0,423. Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Коэффициенты парной корреляции макроэкономических показателей и маркера «средней звездности» кластеров**

| Описание корреляции                                                                                                                    | Значения коэффициента корреляции для отраслей |             |          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------|----------|
|                                                                                                                                        | Обувной                                       | Текстильной | Швейной  |
| Зависимость между «средней звездностью» кластеров страны и среднегодовыми темпами прироста отраслевого валового национального продукта | 0,430846                                      | 0,362750    | 0,518530 |
| Зависимость между «средней звездностью» кластеров страны и изменением объема произведенной добавленной стоимости                       | 0,595772                                      | 0,566212    | 0,587437 |
| Зависимость между «средней звездностью» кластеров страны и изменением объема добавленной стоимости произведенным одним работником      | 0,364330                                      | 0,444540    | 0,372553 |

Кластеры оказывают положительное воздействие на эффективность развития традиционных отраслей экономики. Наличие промышленных районов влияет на повышение производительности, что выражается достаточно приемлемым значением коэффициента корреляции «средней звездности» и динамикой объема добавленной стоимости на одного работника.

Применение европейского опыта кластеризации в российских условиях сталкивается с рядом проблем. В первую очередь, это колоссальная асимметрия экономического и социального развития территорий. Вместе с тем, территориальная близость предприятий является необходимым условием кластеризации. К этому следует добавить несоответствие экономического и административного деления России, сверхмонополизм базовых отраслей экономики, разрыв между интеллектом и его востребованностью обществом и наличие самых различных укладов жизни – от полуфеодального до постиндустриального. [6, с. 52]

Различие масштабов регионов России и Европы, приводит к тому, что в российских условиях построение регионального кластера становится крайне сложной, трудновыполнимой задачей вследствие больших площадей отдельных регионов:

- теряются связи между предприятиями родственных отраслей из разных городов;
- существенно затрудняется взаимообмен информацией;

- повышаются логистические и транзакционные издержки;
- отсутствует необходимая региональная плотность отраслевого производства, что затрудняет сравнение и анализ деятельности конкурентов и других участников рынка, в результате чего формируются благоприятные условия для экономического паразитизма и, как следствие, снижаются стимулы развития производительности;
- укореняются недоверие и непонимание между руководителями фирм отрасли;
- практически отсутствует взаимодополняемость региональных предприятий;
- не создаются в полном объеме общественные и квазиобщественные блага.

Вследствие этого теряются практически все преимущества региональной концентрации производства – кластер превращается, в лучшем случае, в территориально-промышленный комплекс, со малоинтенсивным взаимодействием между его компонентами. В худшем варианте – фирмы функционируют изолированно, существенно повышая риск банкротства.

Таким образом, можно предположить, что в российской действительности более оправдано индуцирование кластеров агломераций, на фундаменте развитых муниципальных образований.

Крупные города играют важную роль в жизни любой страны. Они отличаются не только высокой концентрацией населения, но и сосредоточением капитала, емким рынком, развитой инфраструктурой, наличием квалифицированных кадров, значительным образовательным, культурным, научным потенциалом. Часто являются и логистическими узлами. [7] Города несут ряд дополнительных конкурентных преимуществ, создавая среду для успешного развития скоплений фирм. В широком смысле, кластер в муниципальном разрезе можно определить как функционирование предприятий родственных и связанных отраслей на территории города и/или городской агломерации, использующих конкурентные преимущества от концентрации социально-экономической жизни региона.

В целом, среди кластеров традиционных отраслей России, выделяются только Ивановский текстильный кластер и сформированная вокруг «Глории-Джинс» вертикальная производственная цепочка швейной отрасли Ростовской области. Остальные промышленные районы являются латентными формированиями. Но стоит отметить формирующийся обувной кластер Ростовской агломерации, в котором концентрируется около 80% обувных фирм области. Данный район обладает набором факторов, обеспечивающих более успешное развитие производства обуви в регионе: работа под заказ торговцев, негласный льготный налоговый режим, специализация на недорогой обуви, высокая мобильность производств, историческая ориентация региона на легкую промышленность, наличие системы образования, готовящей специалистов обувщиков, относительно дешевая рабочая сила, выгодное транспортно-географическое расположение. Все это помогло выжить отрасли в тяжелый период 1990-х годов.

С 1998 по 2008 года численность обувных предприятий области возросла более чем в 3,5 раза. Объем производства обуви вырос в 4 раза [8]. Эти данные характеризуют развитие ростовской обувной агломерации, где, несмотря на потерю производственно-хозяйственных связей, вызванных распадом СССР, и экономический кризис конца 1990-х годов, сформировался так называемый «выживший кластер».

Данный тип квазикластерной интеграции характерен для слабых отраслевых секторов развивающихся стран, которые, несмотря на неразвитую экономическую инфраструктуру, сумели преодолеть кризисные явления. «Выжившие кластеры» – это местные скопления фирм, производящих конкретный вид товара, преимущественно в низком ценовом сегменте, ориентируясь главным образом на местного потребителя. [9] Данными системами часто пренебрегают. Но изучение этого феномена полезно для осуществления плодотворных экономических преобразований.

В российских условиях пример «выжившего кластера» ростовской агломерации чрезвычайно показателен, так как это фактически спонтанно сформированный промышленный район, развитие которого происходило только под влиянием рыночных сил, вопреки спаду в отрасли. В мировой практике данный тип кластеров некоторые специалисты рассматривают как «первую стадию» развития промышленного района – спонтанное скопление предприятий, специализирующихся на традиционной производственной деятельности. Для «второй стадии» характерно выдвижение фирм-лидеров местной производственной системы, вокруг которых в дальнейшем и структурируется местная отрасль. На «третьей стадии» происходит увеличение числа малых и средних предприятий, что вызвано повышением специализации производства и формированием системы аутсорсинга смежных производственных процессов. Последняя, «четвертая стадия» развития знаменуются расширением границ производственных возможностей. Это происходит в связи с поэтапным усилением конкуренции на предыдущих стадиях. [9] В результате создаются предпосылки для вывода конкурентного преимущества товара за рамки ценового фактора. Однако нет никакой гарантии что кластер, находящийся на первой стадии развития, сможет благополучно перейти во вторую.

Необходим комплекс мероприятий по развитию кластера, направленный, прежде всего, на поощрение межфирменного взаимодействия (формирование кредитных и экспортных союзов, кооперации деятельности и т.д.), а также на разрешение социальных противоречий. Последнее обстоятельство важно, так как управленческие решения, принимаемые руководителями фирм, зависят не только от экономических факторов, они часто обусловлены традициями, «обычаями», неформальными правилами делового сообщества. Этого очень трудно добиться в рамках обширного географического ареала отрасли. Положительное влияние кластеров на результаты функционирования даже традиционных отраслей экономики очевидно. В связи с этим необходимы государственные и региональные экономические программы развития, сформированные на основе передового опыта европейских государств с учетом российских условий хозяйствования.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых / Н.А. Николаев // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 6.



2. О принципах кластеризации экономики в России [текст] / Ю.Н. Гусев // Экономические стратегии. 2007. № 3. с. 50–55.
3. Письмак В. Новые формы организации инновационного процесса // Экономист. 2003. №9. с. 53–65.
4. Портер, Майкл, Э. Конкуренция.: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
5. Christian H. M. Ketels / The Development of the cluster concept – present experiences and further developments // NRW conference on clusters, Duisburg, Germany, 5 Dec 2003. – 25 p.
6. Mario Davide Parrilli, SME Survival Clusters in Developing Countries (With Case Studies): «Management Online Review», 2007 – 12 p.
7. www.clusterobservatory.eu.
8. www.gks.ru.
9. www.unido.com.

**ДЕРЯБИН А.В.**

ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирант, e-mail: apk@sochi.ru

## СТРАТЕГИЧЕСКИЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА В РЕГИОНАХ РОССИИ

В работе предложены важнейшие стратегические направления развития санаторно-курортного комплекса в регионах России, направленные на повышение конкурентоспособности услуг.

*Ключевые слова:* рыночные и государственные инструменты; стратегические направления; инфраструктура санаторно-курортного комплекса; страхование в туризме; интеграция предприятий; риск

*Коды классификатора JEL:* L83

Сегодняшние условия функционирования предъявляют новые требования к организации санаторно-курортной деятельности, связанные, прежде всего, с приспособлением санаторно-курортных организаций к требованиям рынка, основанные на постоянном повышении его конкурентоспособности.

Значительное несоответствие уровня предлагаемого санаторно-курортного обслуживания на отечественных курортах потребностям потребителей и требованиям отечественных отраслевых и мировых стандартов, неэффективные горизонтальные и вертикальные связи между государственными структурами и организациями, а также между самими организациями, низкое качество обслуживания требуют выработки оптимального сочетания комплексных рыночных механизмов и государственных регуляторов в санаторно-курортном комплексе страны [5].

Задача оптимизации рыночных и государственных регуляторов обусловлена также происходящей в последние годы переориентацией деятельности здравниц от сложившегося еще в советский период государственного обеспечения отрасли (прямо или через внебюджетные фонды) к рыночному механизму формирования своих доходов.

Понимая важность этой проблемы, нами выделены стратегические направления развития санаторно-курортного комплекса регионов России:

1. Взаимный учет интересов санаторно-курортной отрасли и всей экономики курортов. Необходимо соблюдать строгий баланс между развитием промышленности и курортной сферы без ущерба экологической обстановке в регионе.
2. Совершенствование экономическо-профессионального и делового обеспечения санаторно-курортной отрасли в регионах, что требует разработки стандартов и непрерывной подготовки и переподготовки профессиональных кадров. В основу региональной системы туристского и курортного образования, адекватной тенденциям рынка санаторно-оздоровительных услуг, должна быть положена практика непрерывного образования на следующих уровнях: общеобразовательная школа, среднее и высшее профессиональное образование, дополнительное образование и повышение квалификации профессиональных кадров управления в санаторно-курортной сфере. Данная система образования должна сократить отставание подготовки профессиональных кадров от потребностей рынка санаторно-оздоровительных услуг.
3. Создание курортно-туристского информационного центра в каждом курортном регионе. В настоящее время проводятся научно-практические исследования по созданию единого информационно-компьютерного пространства Всероссийского туристского общества. Однако в курортной сфере такие попытки еще не проводятся.

Задача успешного развития санаторно-курортного комплекса в регионе с организационной точки зрения может быть решена лишь с помощью эффективно действующей инфраструктуры рыночного хозяйства, основанной на многообразном, комплексном и длительном взаимодействии между различными субъектами рынка. По экспертной оценке специалистов, а также исходя из зарубежного опыта туристских регионов, для укрепления финансовой и материально-технической базы санаторно-курортной и туристской отрасли необходимо создание интегрированной структуры с приданием ей и социальных функций [2, 6].

Создание интегрированных структур в санаторно-курортном комплексе содействует социально-экономическому развитию курортных регионов, превращению его в современный центр лечебно-оздоровительного туризма мирового уровня, а также созданию канала свободного перемещения кредитно-финансовых ресурсов, в том числе иностранных инвесторов. Это будет способствовать повышению благосостояния населения, увеличению занятости и повышению квалификации местного трудового контингента, обновлению материально-технической базы санаторно-курортных объектов и инфраструктурного обеспечения территории.

Основные предпосылки объединения предприятий санаторно-курортной сферы на курортах и их успешное развитие состоит в следующем:

- 1) получение дополнительных выгод и преимуществ от увеличения объема оказываемых санаторно-оздоровительных услуг, увеличение долевого участия на рынке санаторно-оздоровительных услуг;
- 2) снижение затрат на исследование рынка санаторно-оздоровительных услуг; увеличение возможностей по проведению маркетинга; уменьшение затрат, неизбежных при продвижении услуг на новые рынки;
- 3) объединение финансовых ресурсов;
- 4) рост эффективности при проведении переговоров и заключении сделок;
- 5) достижение выгод и преимуществ от взаимного скрещивания технологий и объединения управленческого опыта.

Такая структура позволит создать конкурентоспособную инфраструктуру санаторно-курортного комплекса в регионе, с общей целью – привлечение покупателя санаторно-оздоровительных услуг курортов.

4. Развитие инфраструктуры санаторно-курортного комплекса. Под категорией “рыночная инфраструктура” подразумевается совокупность инструментов, форм, методов и процессов, обеспечивающих общие условия нормального функционирования рыночной экономики. Под региональной инфраструктурой санаторно-курортного комплекса мы понимаем часть рыночной инфраструктуры страны, расположенной на территории какого-либо региона, назначение которой состоит в том, чтобы обеспечить функционирование рынка санаторно-оздоровительных услуг на соответствующей территории (что должно выражаться в массовом процессе принятия совместных решений продавцами и покупателями о заключении сделок купли-продажи услуг). Необходимость выделения санаторно-курортной инфраструктуры в основу формирования рынка санаторно-оздоровительных услуг объясняется тем, что, например, при прочих равных условиях, более высокий уровень развития инфраструктуры не только в стране, но и в каждом регионе предопределяет предпочтительность размещения новых курортных объектов.

Инфраструктура санаторно-курортной сферы обеспечивает тесное единство трёх своих видов: социального (по удовлетворению потребностей рекреантов), производственного (получение прибыли от бизнеса) и институционального (регулирование и мониторинг санаторно-курортной сферы со стороны государственных и общественных структур) [7].

Рассматривая туризм, как вид предпринимательской деятельности, мы выделяем следующие основные блоки функционирования региональной санаторно-курортной и туристской инфраструктуры:

- инфраструктура должна обеспечить условия не только для функционирования санаторно-курортных организаций, действующих на базе различных форм собственности, но и их эффективное и устойчивое развитие;
- инфраструктура должна способствовать возникновению и появлению новых партнёрских связей, взаимодействующих с её составляющими элементами;
- инфраструктура должна быть адекватна потребностям санаторно-курортных организаций с учётом их функциональной специализации, пропускной способности объектов и др.;
- инфраструктура должна быть не только доступна всем предпринимательским структурам рынка санаторно-оздоровительных и туристских услуг (по дислокации, стоимости услуг, информированности о реальных возможностях и т.д.), но и обеспечивать возможности решения важнейших проблем развития санаторно-курортного комплекса (доступ к информационным системам, подготовка кадров и повышение квалификации предпринимателей, менеджеров, технического персонала для санаторно-курортного комплекса, финансовое, налоговое, правовое консультирование и др.);
- обеспечение достоверными и своевременными статистическими данными, а также мониторинг деятельности субъектов рынка санаторно-оздоровительных услуг.

Проблемы развития региональной санаторно-курортной инфраструктуры концентрируются в трех основных направлениях. Во-первых, это специфические проблемы, возникающие в ее отдельных блоках. Во-вторых, это проблемы общего уровня развития региональной инфраструктуры, которая может оказаться недостаточной для полноценного функционирования регионального рынка санаторно-оздоровительных услуг. В-третьих, это проблемы, связанные с диспропорциями в соотношении уровней развития отдельных блоков региональной санаторно-курортной инфраструктуры [9]. В последнем случае нужно иметь в виду, что эти блоки взаимно дополняют друг друга, а потому отставание одной из них практически не может быть компенсировано чрезмерным развитием остальных. Поэтому дальнейшее развитие санаторно-курортной деятельности в регионах связано с созданием здесь развитой инфраструктуры, обеспечивающей своевременную и качественную работу предприятий санаторно-курортного обслуживания.

Следует иметь в виду, что вложения в инфраструктуру санаторно-курортного комплекса чаще всего не дают быстрой отдачи, а потому серьезные инвесторы могут делать их лишь в расчете на относительно длительную перспективу. Но для таких вложений необходимы стабильность политической и экономической ситуации в регионе, законодательства, налоговой системы.

Стратегические направления развития санаторно-курортного комплекса в регионе в нашем понимании представляют собой совокупность организационных, экономических и финансовых структур, форм и мето-

дов хозяйствования, посредством которых осуществляются увязка и согласование общественных, групповых и частных интересов, обеспечиваются функционирование и развитие рынка санаторно-оздоровительных услуг. Предлагаемые выше направления должны основываться на использовании всех составляющих санаторно-курортного потенциала территории. При этом важным условием является обеспечение финансовыми ресурсами.

5. Решение проблемы финансирования и увеличения прибыльности является фактором, сокращающим не только вывоз легального, но также сдерживающим увеличение “серого” и криминального капитала. Как только предприниматель увидит, что вложение в санаторно-курортный комплекс будет высокодоходным, вакуум финансирования будет заполняться. Помимо кредитования по льготным ставкам необходимо обеспечить возможность получения для населения льготного кредита на поездки и отдых на курорты. Механизм развития санаторно-курортного комплекса должен задействовать такую форму кредитования санаторно-курортных и туристских организаций, как лизинг. Для того, чтобы санаторно-оздоровительная услуга была конкурентоспособна на рынке, необходимо обновить оборудование, транспорт, повысить квалификацию персонала и т.д.

Безусловно, далеко не каждая отечественная санаторно-курортная организация располагает финансовыми возможностями для подобных дорогостоящих приобретений. На Западе же подобные вопросы решаются, и довольно успешно, с помощью лизинговых операций. К преимуществу лизинга перед другими формами кредитования можно отнести широкий пакет услуг, предоставляемых лизингополучателю, таких как [5]:

- организация и кредитование транспортировки;
- монтаж, техническое обслуживание и страхование объектов лизинга;
- консультационные услуги (налогообложение, таможенные процедуры);
- организационные, координирующие, информационные услуги и др.

Кроме того, арендатор сам принимает участие в определении содержания и организации сделки, совместно с лизинговой компанией согласовывает основные условия кредитования: срок аренды, сумму и периодичность арендной платы и др. В условиях дефицита платёжного баланса лизинг привлекателен ещё и тем, что обязательства по нему не включаются в объём внешней задолженности страны.

6. Совершенствование системы налогообложения. В настоящее время санаторно-курортные организации являются плательщиками около 14 видов налогов и сборов, которые распределяются между федеральным, региональным и местным бюджетами. При этом распределение между бюджетами не позволяет в настоящее время региональным органам управления выделить достаточное количество средств для стимулирования деятельности санаторно-курортных организаций. Должен быть создан комплекс налоговых льгот вплоть до полного освобождения от уплаты местных налогов на 2-3 года:

- налоговые каникулы – полное освобождение санаторно-курортной организации от уплаты налога на определённый период времени;
- понижение налоговых ставок – частичное или полное освобождение от уплаты налога, исчисленного по полной ставке, путём применения льготной ставки;
- ускоренная амортизация позволяет санаторно-курортным организациям уменьшить налоговую базу при обложении налога на прибыль и на имущество, снизить налоги и в более короткий промежуток времени накопить необходимые финансовые ресурсы для обновления оборудования, техники.

7. Страхование в санаторно-курортной сфере – одно из важнейших направлений при формировании рынка санаторно-оздоровительных услуг. Здесь можно выделить страхование предпринимательских рисков в санаторно-курортной сфере, страхование рекреантов и их имущества. Под предпринимательским риском в санаторно-курортной сфере мы понимаем риск, возникающий при любых видах предпринимательской деятельности, связанной с санаторно-курортным комплексом (создание, продвижение и реализация санаторно-оздоровительных услуг).

Основными предпринимательскими рисками в санаторно-курортной сфере, на наш взгляд, являются:

Политический риск — возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики в курортном или близлежащем регионе. Это риски военных действий и гражданских беспорядков; разрыва контракта из-за действий властей страны, в которой находится компания-контрагент. Политический риск может быть национальным, региональным.

Коммерческий риск. Включает в себя риски, связанные с реализацией санаторно-оздоровительных услуг на рынке, с платёжеспособностью покупателя, риск форс-мажорных обстоятельств.

Финансовый риск – это вероятность финансовых потерь в результате изменения курса валют, которое может произойти в период между заключением контракта и фактическим производством расчётов по нему; в результате невыполнения санаторно-курортной организацией своих финансовых обязательств перед инвестором, а также риски, возникающие при инвестировании денежных средств в различные курортно-туристские проекты. Осуществление государственных гарантий по инвестиционным рискам в санаторно-курортной сфере возможно, на наш взгляд, посредством:

- внедрение залогового механизма, обеспечивающего гарантии по частным вкладам имуществом, закреплённым в региональной собственности;
- передача пакетов акций санаторно-курортных организаций, находящихся в региональной собственности, в доверительное управление под инвестиции доверительного управляющего;
- создание фондов страхования и перестрахования инвестиционных рисков в санаторно-курортной сфере;
- выступление государства в качестве поручителя в процессе кредитования санаторно-курортных организаций.

Личное страхование в рамках социальной ответственности предпринимателя имеет целью предоставить работникам санаторно-курортных организаций возможность накопления средств, материальное обеспечение в случае потери трудоспособности, а также гарантировать оплату расходов на их медицинское обслуживание.

К страхованию рекреанта и его имущества, включая страхование жизни и здоровья, медицинских расходов при несчастных случаях, в случае утраты имущества, задержки транспорта, плохой погоды, ненадлежащего предоставления санаторно-оздоровительных услуг, может также относиться страхование от "невыезда", потери документов, багажа и т.д.

Страхованием политических рисков, рисков военных действий, террористических актов во всём мире обычно занимаются специализированные государственные организации и агентства, поскольку для коммерческих страховщиков объём ответственности слишком велик. Российские страховщики практически не осуществляют страхования по вышеназванным рискам, соотнося их с форс-мажорными обстоятельствами, что сдерживает приток въездных туристов из-за рубежа. На наш взгляд, в качестве эксперимента, следует начать страхование этих рисков с участием государства через перестрахование в госагентствах.

Безопасность рекреантов как одно из мероприятий экономического механизма формирования конкурентоспособного рынка санаторно-оздоровительных услуг рассматривается нами не случайно. Рекреант является индивидуальным инвестором и вкладывать деньги в развитие курортного региона, то есть совершать в этот регион поездку, он будет только при обеспечении безопасности предоставления услуги.

Таким образом, представленные стратегические направления развития туризма в курортных регионах России, направлены на формирование конкурентоспособности санаторно-курортного комплекса. Каждое направление имеет целый комплекс задач, реализация которых требует организационно-экономического и ресурсного обеспечения.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Азар В.И. Экономика и организация туризма. – М.: Экономика, 2003.
2. Герасименко Н.Ф. Санаторно-курортная деятельность как отрасль экономики государства // Курортные ведомости. 2005. № 6. с. 4–6.
3. Дурович А.П., Копанев А.С. Маркетинг в туризме: учебное пособие. Минск: Экономпресс, 2004.
4. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж. Маркетинг. Гостеприимство и туризм. Пер. с англ. под ред. Р.Б. Ноздревой М.: ЮНИТИ, 2003.
5. Криворучко Л.В., Криворучко В.И. и др. Маркетинг и логистика в системе государственного управления санаторно-курортной сферой. Сочи: ИПК рук. работников и спец. курортного дела. 2002.
6. Рыночные механизмы управления санаторно-курортной сферой / Л.В. Криворучко, В.И. Криворучко и др.; Юж. отд-ние Рос. акад. образования; Гос. академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма г. Сочи, – М: Финансы и статистика, Москва, 2003.
7. Санаторно-курортный комплекс в системе народного хозяйства России. Под общ.ред.проф. Светулькова С. Г. – М.: Наука, 2005.
8. Сарян А.А. Спрос населения на рекреационные услуги. – Проблемы прогнозирования 2002. №2. С.131 – 136.
9. Шпилько С.П. Формирование и реализация санаторно-курортного продукта на туристическом рынке// Курортные ведомости. 2002. №2(11). с. 5-9.

**ГОРБАЧЕВА А.А.**

Северо-Кавказская академия государственной службы, аспирантка, e-mail: annaskags83@mail.ru

#### ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В статье рассматриваются перспективы трансформации региональных экономических систем в сторону инновационного типа развития как стратегический фактор в обеспечении международной конкурентоспособности национальной экономики.

**Ключевые слова:** глобализация; интеграция; конкурентоспособность; регион; экономический рост; инновации; ресурсы; стратегия; «экономика знаний»; модернизация; технология

**Коды классификатора JEL:** R11, R13, R38

Теория конкурентоспособности наиболее полно раскрыта в работах представителей американской научной школы М.Портера [3] и М.Энрайта [6]. Некоторые аспекты концепции конкурентоспособности М. Портера легли в основу рейтинга конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ). Для расчета индекса перспективной конкурентоспособности (Growth Competitiveness Index - GCI), отражающего потенциал устойчивого развития страны в среднесрочной перспективе, по методике ВЭФ принимаются три ключевых показателя: технологический (инновационный) индекс, индекс государственных учреждений и индекс макроэкономической среды [5]. Для ранжирования стран по технологическому (инновационному)

индексу экспертами ВЭФ предполагается отнесение государства к одной из следующих групп: основные инновационные страны («core innovators») и неосновные инновационные страны («non-core innovators»). В странах первой группы за счет технологий обеспечивается 50% показателя конкурентоспособности и по 25% приходится на индекс государственных учреждений и индекс макроэкономической среды. В странах второй группы все индексы обеспечивают по трети этого показателя. Следовательно, на современном этапе удельный вес инноваций в общем индексе конкурентоспособности государств составляет от 1/3 до 1/2. При этом важно, что государству, чтобы войти в число основных инноваторов, или, по классификации М. Портера, достичь инновационной стадии развития, необходимо, в первую очередь, развивать национальные инновации, т.е. конкурентное преимущество страны в инновационном аспекте основывается на способности и готовности отечественных производителей не только совершенствовать иностранные технологии, но и создавать собственные.

Отнесение России в рейтинге ВЭФ к неосновной инновационной стране, занявшей по сводному индексу конкурентоспособности в 2008 году 51-ю позицию из 134 (рост на 7 позиций по сравнению с 2007 годом) [7], позволяет сделать вывод, что инновации как потенциальный источник глобальной конкурентоспособности используются в самой незначительной степени. В разработку теоретических предпосылок государственного вмешательства в сферу регулирования и поддержки инноваций существенный вклад внес К.Эрроу [5]. Из его теории следует, что государственное регулирование инновационных процессов обусловлено недостаточностью и ограниченностью воздействия рыночных механизмов на появление и распространение инноваций.

Конкурентоспособность региона является на сегодняшний день недостаточно изученным феноменом и относительно недавно введена в научный оборот. Среди представителей научного сообщества широко распространён тезис, что конкурентоспособность региона зависит, в первую очередь, от его географического положения и, соответственно, наличия ресурсов. В экономической теории анализ рыночного соперничества начинался с выявления природно-географических преимуществ конкурента. По нашему мнению, сведение конкурентоспособности регионов только к их расположению или наличию природных ресурсов не отражает всей сущности данного понятия. По этому поводу М.Портер высказался однозначно: «Национальное производство не вырастает из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты, как это настойчиво утверждается в классической экономике. Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться» [2, с. 162].

Таким образом, конкурентоспособность региона, как и страны в целом, зависит не только от преимуществ, имеющихся априори (природно-географическая компонента), но и от наращивания региональных потенциалов на основе наукоемких, высокотехнологичных производств (инновационная компонента).

Конкурентоспособность региона играет особую роль в условиях социально-экономического развития России, где отдельные субъекты могут соперничать по площади с рядом государств Западной Европы. Характерной чертой Российской экономической политики на современном этапе является усиление внимания к рассмотрению и решению экономических, социальных, политических проблем в контексте экономических интересов регионов. Разнообразие экономических, политических и социальных условий субъектов РФ предопределили значительную территориальную дифференциацию темпов экономического роста, объема накоплений, региональной эффективности, уровня жизни населения и т.д. Отдельный регион не обладает всем комплексом ресурсов и их источников для эффективного воспроизводства. Поэтому наряду с обеспечением конкурентоспособности регионов важна региональная интеграция и межрегиональное сотрудничество, что может послужить основой согласованного перехода к инновационному типу развития мезоуровней и России в целом.

Инновационный тип развития на региональном уровне предполагает развитие экономики за счет опоры на науку и нововведения в разных отраслях и сферах деятельности, включая не только производство, но и распределение, обмен и потребление. Кроме того, инновации необходимо внедрять непрерывно – как в социальной сфере (освоение новых образовательных технологий, развитие регионального здравоохранения, внедрение новых социальных стандартов в жилищном строительстве, социальном обеспечении и др.), так и в институциональной сфере (совершенствование законодательства, развитие институциональных отношений и др.) и во внешнеэкономической деятельности (выход на международные рынки – традиционные и высокотехнологичные, увеличение региональной доли в общероссийском экспорте и др.).

Всё сказанное предопределяет необходимость комплексного подхода к формированию политики, направленной на обеспечение инновационной конкурентоспособности регионов. Комплексный подход, включает в данном случае, на наш взгляд, анализ факторов, способствующих внедрению инноваций на региональном уровне (потенциальная восприимчивость региональной экономики к инновациям); разработку системы мер для обеспечения инновационного развития в среднесрочной перспективе; определение стратегических направлений трансформации региональных экономических систем в сторону инновационного типа развития.

Анализ экономики мезоуровня по вышеуказанным показателям предопределил масштаб необходимых преобразований и выявит возможности использования организационно-экономических механизмов управления внедрением и развитием инноваций.

В аспекте стадий самого процесса инновационного развития территории учет экономических особенностей развития регионов позволяет более системно подойти к определению направлений развития инновационных систем при усилении стратегической роли государства. Вместе с тем, отдельно взятая территория объективно имеет свои структурные закономерности развития, поэтому целесообразно дифференцировать задачи, стоящие перед каждым регионом. В целом же нами предлагается следующая совокупность мероприятий по достижению цели перехода региональной экономической системы на инновационный тип развития.

Предложенные этапы инновационной деятельности представляют далеко не полный перечень направлений, и могут быть трансформированы с учетом вышеобозначенной дифференциации российских регионов по уровню социально-экономического развития, но, как нам видится, данный подход может быть применим как базовый.

Исследование и анализ механизма государственного регулирования инновационной деятельности субъектов Российской Федерации в период 2000–2008 гг. позволили выявить следующие проблемные области, являющиеся своеобразным ограничителем реализации инновационного потенциала территорий:

1. Низкая конкурентоспособность человеческого капитала территорий. В условиях необходимости возрастания производительности инноваций, освоения и применения высоких технологий остро стоит вопрос качества трудовых ресурсов. Отсутствие благоприятных условий воспроизводства человеческого капитала в ряде регионов отрицательно сказывается на уровне производительности труда, а также провоцирует так называемую «утечку умов». Как следствие – недостаток квалифицированного персонала, в первую очередь, в области профессионального менеджмента инновационных процессов.
2. Недостаточный объем собственных инвестиционных средств в регионах. Постоянное недофинансирование науки (ниже 2%) превратило ее в затратную сферу, что практически исключает возможность использовать науку в качестве главного фактора экономического роста [1, с. 59]. Несмотря на регулярные заявления государственных деятелей о необходимости поступательного движения России в направлении инновационного развития и разработку стратегий, на практике организационно-финансовая поддержка соответствующих проектов и технологий ощущается слабо. Государство в большей степени ориентирует субъектов хозяйствования на закупку инновационного продукта за рубежом, чем на создание и применение собственных достижений [4, с. 37]. А в современных условиях влияния на национальную экономику мирового финансового кризиса инвестирование в создание и освоение инноваций, как из бюджетных средств, так и со стороны внебюджетных источников определенно не будет осуществляться на должном уровне.
3. Дисфункциональность внутреннего и внешнего инновационного рынка. На наш взгляд, причиной тому служит, в первую очередь, отсутствие серьезного опыта ведения инновационной деятельности в рыночных условиях вообще и в региональных экономических системах в частности. Корни этой проблемы уходят в прошлое и связаны с ориентацией научно-исследовательских организаций на выполнение государственных, в основном, военно-промышленных, заказов и отсутствием ранее возможностей для самостоятельного воплощения инновационных проектов. Анализ проблем, связанных с ускорением интеграции науки и производства, внедрением инновационных процессов в промышленности, показывает также, что многие из них проистекают из-за отсутствия хорошо сформированной инфраструктуры поддержки горизонтальных связей между промышленными предприятиями, научными и финансовыми организациями.
4. Неразвитость региональной инновационной инфраструктуры как совокупности технологической, ресурсной, правовой, финансовой, информационной и др. составляющих; преимущественно неэффективные низкотехнологичные модели хозяйства. В регионах не сформированы системы, обеспечивающие выведение результатов научной и инновационной деятельности из сферы производства в сферу потребления.

Преодолеть отмеченные трудности в рамках действия рыночных механизмов, без государственного регулирования, представляется, непосильная задача для региональных экономических систем. Для перехода региональных экономик на инновационный тип развития в России необходимо, в первую очередь, создание целостной системы нормативно-правового обеспечения, организационная поддержка и внедрение финансирования становления и развития субъектов инновационной деятельности.

Итак, для обеспечения конкурентоспособности российской экономики важнейшим фактором в современных условиях становится эффективная национальная инновационная система, при построении которой в федеративном государстве, коим является Россия, ключевой составляющей выступают ее субъекты. Следовательно, конкурентоспособность каждой региональной экономической системы, магистральным путем обеспечения которой становится инновационное развитие, в совокупности усиливают конкурентоспособность страны в глобальном экономическом пространстве.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ленчук Е.Б. Проблемы перехода России к инновационной модели развития // Информационное общество, 2006. № 1.
2. Портер М. Конкуренция / Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002.
3. Портер М. Международная конкуренция / Пер. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
4. Райзберг Б., Морозов Н. Государственное управление инновационными процессами // Экономист, 2008. № 1.
5. Arrow K.J. Economic Welfare and the Allocation Resources for Invention. Prinseton: Prinseton University Press, 1962.
6. Enright M.I. The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity. Utrecht, 1993.
7. Global Competitiveness Report, World Economic Forum. - Электронное средство информации. Интернет. Сайт Всемирного экономического форума. <http://www.weforum.org>.

## К ВОПРОСУ О РАЗРАБОТКЕ ПЕРСПЕКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНА

В статье предложена экономико-математическая модель, позволяющая определить оптимальный вид функций, характеризующих механизм выделения средств на социально-экономическое развитие инфраструктуры региона.

**Ключевые слова:** экологические и социальные нужды региона; региональная инфраструктура; социологизация инфраструктуры региона; государственное управление; экономико-математическое моделирование; производственные функции

**Коды классификатора JEL:** C61, R11, R38

Важную роль при планировании и разработке комплексных мероприятий по социологизации региональной инфраструктуры играет экономико-математическое моделирование [12, 3, 4, 13]. Оно позволяет с помощью трехуровневой системы моделей «регион – отрасль – предприятие» [7, 8] оптимизировать процесс выделения средств на экологические и социальные нужды регионов и, тем самым, обеспечить социологизацию развития региональной инфраструктуры.

Представим региональную экономику на мезоэкономическом уровне в виде многоотраслевой экономической системы [7]. Функцию  $W_i$ , описывающую величину чистой прибыли в  $i$ -ой отрасли, зададим следующим образом:

$$W_i(Q_i, K_i, L_i) = V_i(Q_i, K_i, L_i) - N(Q_i, W_i) - \Phi_i(K_i, L_i), \quad (1)$$

где

$$Q_i = F_i(K_i, L_i), \quad (2)$$

$i$  – номер отрасли ( $i = 1, 2, \dots, n$ );  $K_i$  – объем основного капитала;  $L_i$  – объем трудовых ресурсов, задействованных в  $i$ -ой отрасли;  $Q_i$  – общий объем выпускаемой продукции в стоимостном выражении;  $V_i$  – величина общей прибыли в  $i$ -ой отрасли;  $N_i$  – сумма налоговых отчислений;  $\Phi_i$  – средства, выделяемые на экологические и социальные нужды региона;  $F_i(K_i, L_i)$  – производственная функция.

Согласно [12], производственные функции  $F_i(K_i, L_i)$ , характеризующие производственные процессы в регионе на отраслевом уровне (каждой отрасли может соответствовать своя производственная функция), должны удовлетворять условию аддитивной сепарабельности:

$$F_i(K_i, L_i) = M_i(K_i) + H_i(L_i). \quad (3)$$

Функции  $V_i(Q_i, K_i, L_i)$ ,  $N_i(Q_i, W_i)$ ,  $\Phi_i(K_i, L_i)$ , представим в форме:

$$V_i(Q_i, K_i, L_i) = Q_i - \mu_i K_i - n_i L_i, \quad (4)$$

$$N_i(Q_i, W_i) = r_i Q_i + q_i W_i(Q_i, K_i, L_i), \quad (5)$$

$$\Phi_i(K_i, L_i) = \omega_i R(K_i) + S_i(L_i), \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (6)$$

Здесь:  $\mu_i$  – ценовой коэффициент пропорциональности, характеризующий производственные издержки в  $i$ -ой отрасли (так называемая цена единицы «услуг капитала» [3]);  $v_i$  – ставка заработной платы, выплачиваемой за единицу труда в  $i$ -ой отрасли;  $r_i, q_i$  – ставки налогообложения на объем выпуска продукции и прибыль соответственно ( $0 < r_i < 1$ ,  $0 < q_i < 1$ );  $\omega_i$  – безразмерные нормативные коэффициенты, характеризующие особенности производственных процессов в различных отраслях региональной экономики (например, в обрабатывающей промышленности, жилищном строительстве, торговле и т.д.).

Зависимость  $S_i(L_i)$  характеризует объем средств, выделяемых отраслью на социальные нужды региона, начиная после некоторого минимального порогового значения  $L_i = L_{0i}$ , то есть:

$$S_i(L_i) \geq 0 \quad \text{при} \quad L_i \geq L_{0i} \quad S_i(L_{0i}) = 0. \quad (7)$$

Установление порогового значения  $L_{0i}$  носит нормативный характер и во многом определяется особенностями развития отраслевой инфраструктуры и уровнем занятости населения в регионе. Функции  $S_i(L_i)$  являются элементами механизма государственного регулирования социально-экономического развития инфраструктуры региона на отраслевом уровне.

Предполагая коэффициенты  $v_i, \mu_i, \omega_i, r_i, q_i$  и функции  $F_i(K_i, L_i)$ ,  $V_i(Q_i)$ ,  $R(K_i)$  заданными, найдем, из условия максимизации величины чистого дохода  $W_i$  в  $i$ -ой отрасли, оптимальный вид функции  $S_i(L_i)$ . Анализируя полученные распределения  $S_i(L_i)$ , определим для каждой отрасли такую рациональную величину объема трудовых ресурсов  $l_i$ , при которой ( $L_i = l_i$ ) отчисления в социальную сферу региона  $S_i(L_i)$  будут максимальными ( $\max S_i = S_i(l_i)$ ).

Одним из элементов системы экономических регуляторов социального развития региональной инфраструктуры являются функции  $S_i(L_i)$ , характеризующие механизм выделения средств на социальные нужды региона. В случае, когда отчисления в социальную сферу становятся максимальными ( $\max S_i = S_i(l_i)$ ) и величина прибыли в отрасли несколько уменьшается, государство может стимулировать данную ситуацию путем компенсационного увеличения прибыли за счет снижения ставок налогообложения  $q_i$  (см. (10)).

Максимизируем функции прибыли  $W_i$  с помощью метода множителей Лагранжа [12]. Решение подобной математической задачи содержится в работе [6]. Отметим, что в [6] особенности социальной инфраструктуры региона, связанные с выделением средств в социальную сферу и оптимизацией объемов трудовых ресурсов на отраслевом уровне, не рассматривались ( $S_i(L_i) \equiv 0$ ,  $l_i = 0$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$ ), а структура механизма налогообложения не учитывалась ( $q_i = r_i = 0$ ).

Согласно (2), (9), представим функцию Лагранжа  $G(Q, K, L, \lambda)$  для целевой функции  $U(Q, K, L)$  в виде (индекс  $i$  в дальнейшем опускаем):

$$G(Q, K, L, \lambda) = (1 - r)Q - \mu K - \nu L - \omega R(K) - S(L) + \lambda (F(K, L) - Q) \quad (11)$$

где  $\lambda$  – неизвестный множитель Лагранжа.

Необходимыми условиями максимизации функции (11) являются равенства:

$$\frac{\partial G}{\partial L} = 0, \quad \frac{\partial G}{\partial K} = 0, \quad \frac{\partial G}{\partial Q} = 0, \quad \frac{\partial G}{\partial \lambda} = 0. \quad (12)$$

Подставляя выражение (11) в условия (12), имеем:

$$G(Q, K, L, \lambda) = (1 - r)Q - \mu K - \nu L - \omega R(K) - S(L) + \lambda (F(K, L) - Q) \quad (13)$$

$$1 - r = \lambda, \quad F(K, L) = Q. \quad (14)$$

Здесь и далее индексами  $K$  и  $L$  обозначены частные производные по соответствующим переменным. Исключая  $\lambda$  из (13), получаем:

$$\frac{dS}{dL} = P(K, L) \left( \mu + \omega \frac{dR}{dK} \right) - \nu, \quad (15)$$

где функция  $P(K, L)$  является предельной нормой замещения труда капиталом:

$$P(K, L) = \frac{F_L(K, L)}{F_K(K, L)}. \quad (16)$$

Принимая во внимание первую формулу (14), запишем второе равенство (13) следующим образом:

$$(1 - r)F_K(K, L) = \mu + \omega \frac{dR}{dK}. \quad (17)$$

Учитывая, что вид функций  $F(K, L)$ ,  $R(K)$  и их производных считается известным, полагаем, что уравнение (17) можно решить в явном виде и определить зависимость

$$K = f(L) \quad (18)$$

Обозначая

$$\frac{dR}{dK} = M(K) \quad (19)$$

и подставляя, затем, выражения (18), (19) в уравнение (15), получаем:

$$\frac{dS}{dL} = P(f(L), L) [\mu + \omega M(f(L))] - \nu \quad (20)$$

Интегрируя уравнение (20), находим:

$$S(L) = q(L) - n(L - L_0), \quad (21)$$

где

$$q(L) \geq n(L - L_0) \quad \text{при} \quad L \geq L_0. \quad (22)$$



$$\theta(L) = \int_{L_0}^L P(f(x), x) [\mu + \omega M(f(x))] dx \quad (23)$$

Выражение (21) при условиях (22) определяет оптимальный вид функции  $S(L)$ , описывающей на отраслевом уровне механизм выделения средств на социальные нужды региона.

Рассмотрим ситуацию, когда объем производства в отрасли считается заданной (спланированной) постоянной величиной, равной  $Q_0$ . Функция Лагранжа в этом случае принимает вид:

$$G_0(K, L, \lambda) = (1-r)Q_0 - \mu K - \nu L - \omega R(K) - S(L) + \lambda(F(K, L) - Q_0) \quad (24)$$

Первые два условия максимизации целевой функции  $U_0(K, L)$  будут такими же, как и для функции  $U(Q, K, L)$ , то есть совпадают с (13). Изменяются только условия (14). Вместо двух будет одно условие:

$$F(K, L) = Q_0. \quad (25)$$

Поскольку вид производственной функции  $F(K, L)$  считается известным, то полагаем, что уравнение (25) удастся решить в явной форме:

$$K = f_0(L) \quad (26)$$

Тогда, согласно (13), (26), получаем, путем формальной замены в уравнении (20)  $f(L)$  на  $f_0(L)$ , решения (21) – (23), которые полностью определяются видом производственной функции  $F(K, L)$ . Заметим, что, если не удастся аналитически решить уравнения (17), (25), то придется численно интегрировать уравнение (20) при условии (17) или (25).

Далее рассмотрим случай, когда моделирование производственных процессов осуществляется на основе производственной функции Кобба-Дугласа [3, 4, 6]:

$$F = AK^\alpha L^\beta, \quad (27)$$

где

$$A > 0, \quad 0 < \alpha < 1, \quad 0 < \beta < 1, \quad (28)$$

Полагаем далее, что производственные процессы в отдельных отраслях региональной экономики описываются неоклассической производственной функцией вида (27), удовлетворяющей условию аддитивной сепабельности (3) [3]. Величину экологических издержек  $R$  представим следующим образом:

$$R(K) = s K^n. \quad (29)$$

Здесь

$$s > 0, \quad n > 0. \quad (30)$$

Определим для производственной функции Кобба-Дугласа (27) и функции экологических издержек (29) оптимальный вид распределения  $S(L)$ , характеризующего социально-экономическое развитие инфраструктуры региона в случае постоянного объема производства  $Q_0$ . Величину  $Q_0$  для каждой отрасли можно задавать (планировать) или рассчитывать с помощью модели межотраслевого баланса [12].

Равенство (25) с учетом (27) принимает вид

$$AK^\alpha L^\beta = Q_0. \quad (31)$$

Дифференцируя выражение (27) по  $K, L$  и принимая во внимание формулы (16), (31), получаем:

$$F_K = \alpha AK^{\alpha-1} L^\beta = \frac{\alpha Q_0}{K}, \quad (32)$$

$$F_L = \beta AK^\alpha L^{\beta-1} = \frac{\beta Q_0}{L}, \quad (33)$$

$$P(K, L) = \frac{F_L}{F_K} = \frac{mK}{L}, \quad (34)$$

где

$$m = \frac{\beta}{\alpha} \quad (35)$$

Из (31), (26), (19), (29) находим:

$$K = f_0(L) = \delta L^{-m}, \quad (36)$$

$$\frac{dR}{dK} = M(K) = \sigma n K^{n-1}, \quad (37)$$

$$\text{где} \quad \delta = \left( \frac{Q_0}{A} \right)^{\frac{1}{\alpha}}. \quad (38)$$

Подставляя в формулу (23) вместо  $f(x)$  функцию  $f_0(x)$  и учитывая равенства (34) – (37), имеем

$$\theta(L) = m \delta \int_{L_0}^L L^{-m-1} (\mu + \omega \sigma n \delta^{n-1} L^{-m(n-1)}) dL$$

Отсюда получаем:

$$\theta(L) = \delta \mu (L_0^{-m} - L^{-m}) + \delta^n \omega \sigma (L_0^{-mn} - L^{-mn}). \quad (39)$$

Тогда решение (21) можно представить в форме:

$$S(L) = \delta \mu (L_0^{-m} - L^{-m}) + \delta^n \omega \sigma (L_0^{-mn} - L^{-mn}) - v(L - L_0). \quad (40)$$

Условие существования решения (40) имеет вид (22).

Дифференцируя равенства (39), (21) по  $L$ , запишем:

$$\theta'(L) = m \delta \mu L^{-m-1} + mn \delta^n \omega \sigma L^{-mn-1}, \quad (41)$$

$$\theta''(L) = -m \delta [\mu(m+1)L^{-m-2} + n \delta^{n-1} \omega \sigma (mn+1)L^{-mn-2}], \quad (42)$$

$$S'(L) = \theta'(L) - v, \quad S''(L) = \theta''(L). \quad (43)$$

Здесь и далее штрихом обозначены производные по  $L$ .

Из (39) – (43) следует, что

$$q(L_0) = 0, \quad S(L_0) = 0, \quad (44)$$

$$\theta'(L) > 0, \quad \theta''(L) < 0, \quad S''(L) < 0 \quad (L > 0), \quad (45)$$

то есть графики функций  $z = \theta(L)$ ,  $z = S(L)$  представляют собой выпуклые линии, причем  $\theta(L)$  является монотонно возрастающей ограниченной функцией, поскольку

$$\lim_{L \rightarrow \infty} q(L) = \bar{q}, \quad (\bar{q} = \delta \mu L_0^{-m} + \delta^n \omega \sigma L_0^{-mn}).$$

Для того, чтобы данное уравнение имело решение  $L_1$  необходимо и достаточно, чтобы угловой коэффициент касательной  $z = q'(L_0)(L - L_0)$  был больше углового коэффициента прямой  $z = n(L - L_0)$ :

$$\theta'(L_0) > v. \quad (46)$$

Подставляя выражения (41) в условие (46), получаем:

$$m \delta \mu L_0^{-m-1} + mn \delta^n \omega \sigma L_0^{-mn-1} > v. \quad (47)$$

Таким образом, при выполнении неравенства (47) функция (40) описывает оптимальную схему выделения средств на социально-экономическое развитие инфраструктуры региона.

Изучим подробнее распределение (40). При выполнении условия (47) положительная, выпуклая функция  $S(L)$  обращается в ноль на концах отрезка  $[L_0, L_1]$  и, следовательно, достигает внутри него своего максимального значения, то есть:

$$S_m = \max S(L) = S(l), \quad l \in [L_0, L_1]$$

Величину  $l$  можно найти, решив уравнение  $S'(L) = 0$ , которое имеет вид:

$$\theta'(L) = v \quad (48)$$

Исследуем функцию  $\theta'(L)$ . Дифференцируя выражение (42) по  $L$ , получаем:

$$\begin{aligned} \theta'''(L) = m\delta \times \\ \times [\mu(m+1)(m+2)L^{-m-3} + n\delta^{n-1}\omega\sigma(mn+1)(mn+2)L^{-mn-3}] \end{aligned} \quad (49)$$

Согласно (41), (42), (49), запишем:

$$\theta'(L) > 0, \quad \theta''(L) < 0, \quad \theta'''(L) > 0 \quad (L > 0), \quad (50)$$

$$\lim_{L \rightarrow \infty} \theta'(L) = 0, \quad \lim_{L \rightarrow 0} \theta'(L) = \infty. \quad (51)$$

Отсюда следует, что функция  $\theta'(L)$  является положительной и монотонно убывающей, а график ее  $y = \theta'(L)$  представляет собой вогнутую линию с асимптотами  $L = 0, y = 0$ .

Функция  $\theta'(L)$  удовлетворяет условиям (50), (51) ( $y_0 = \theta'(L_0), y_1 = \theta'(L_1)$ ). Величина  $S_m$  характеризует максимальное значение оптимального объема средств  $S(L)$ , который может быть выделен отрасли на развитие социальной инфраструктуры региона. При этом значение  $l$  для каждой отрасли определяет оптимальную величину объема трудовых ресурсов.

Подставляя  $L = l$  в формулы (36), (50) и учитывая (38) находим:

$$\begin{aligned} S_m = \left(\frac{Q_0}{A}\right)^{\frac{1}{\alpha}} \mu(L_0^{-m} - l^{-m}) + \left(\frac{Q_0}{A}\right)^{\frac{n}{\alpha}} \omega\sigma(L_0^{-mn} - l^{-mn}) - \\ - v(l - L_0), \end{aligned} \quad (52)$$

$$K_m = \left(\frac{Q_0}{A}\right)^{\frac{1}{\alpha}} l^{-m}, \quad (53)$$

где  $l$  – решение уравнения (48),

$$L_0 < l < L_1, \quad (54)$$

$$\left(\frac{Q_0}{A}\right)^{\frac{1}{\alpha}} L_1^{-m} < K_m < \left(\frac{Q_0}{A}\right)^{\frac{1}{\alpha}} L_0^{-m}. \quad (55)$$

Экономические показатели  $l, S_m, K_m$  играют важную роль при планировании социально-экономического развития региональной экономики и при решении вопросов, связанных с рациональным использованием трудовых ресурсов, а также с проблемой занятости и трудоустройства населения. Большое влияние на распределение трудовых ресурсов оказывает величина параметра  $v$ . С ростом  $v$  значение  $l$  уменьшается, а интервал оптимальных объемов трудовых ресурсов  $[L_0, L_1]$  сужается. Практика показывает, что именно цена труда становится основным регулятором объемов и направлений движения рабочей силы при формировании рынка труда в регионе и распределении трудовых ресурсов в структуре региональной экономики.

Следует отметить, что отчисления в социальную сферу (40) формируют средства внебюджетного фонда занятости, который, являясь одним из ключевых элементов социальной инфраструктуры региона, обеспечивает [5]: целевую финансовую поддержку предприятий, направленную на сохранение существующих и

создание дополнительных рабочих мест; компенсационные выплаты работникам, находящимся в вынужденных отпусках.

Рассмотрим далее случай  $n = 1$  (см. (46)), соответствующий линейной функции экологических издержек. Тогда неравенство (47) и уравнение (48) можно решить аналитически. Подставляя  $n = 1$  в условие (47), имеем:

$$m\delta [\mu + \omega\sigma] L_0^{-m-1} > v$$

Отсюда, учитывая (38), находим:

$$L_0 < \left[ \frac{m}{v} (\mu + \omega\sigma) \right]^{\frac{1}{m+1}} \left( \frac{Q_0}{A} \right)^{\frac{1}{\alpha(m+1)}}. \quad (56)$$

Из (56) следует, что с увеличением средней оплаты единицы труда в отрасли и уменьшением объема средств, выделяемых на природоохранные мероприятия, максимальное значение пороговой величины  $L_0$  уменьшается (то есть величины объема трудовых ресурсов, начиная с которого происходит отчисление средств на социальные нужды региона).

Решая уравнение (48) при  $n = 1$ , получаем

$$l = \left[ \frac{m}{v} (\mu + \omega\sigma) \right]^{\frac{1}{m+1}} \left( \frac{Q_0}{A} \right)^{\frac{1}{\alpha(m+1)}} \quad (57)$$

Подставляя  $n = 1$  в выражение (52), запишем:

$$S_m = \left( \frac{Q_0}{A} \right)^{\frac{1}{\alpha}} (L_0^{-m} - l^{-m}) (\mu + \omega\sigma) - v (l - L_0), \quad (58)$$

где, согласно (56), (57),  $L_0 < l$ .

Формула (56) с учетом равенства (55) принимает вид:

$$K_m = \left[ \frac{m}{v} (\mu + \omega\sigma) \right]^{\frac{m}{m+1}} \left( \frac{Q_0}{A} \right)^{\frac{1}{\alpha(m+1)}}. \quad (59)$$

Принимая во внимание (52), (53), (58), (59), представим выражение (8) следующим образом (индекс  $i$  опускаем):

$$W_m = W(Q_0, K_m, l) = \frac{U(Q_0, K_m, l)}{1 + q}, \quad (60)$$

Здесь  $W_m$  – чистая прибыль, полученная в отрасли при максимальном объеме средств, выделяемых на развитие социальной инфраструктуры региона.

Если предприятия отрасли выпускают социально ориентированную продукцию, оказывается, что  $W_m < W_p$  (где  $W_p$  – запланированная прибыль), то государство, стимулируя процесс социализации инфраструктуры региональной экономики, может снизить ставку налогообложения на прибыль  $q$  (которая не влияет на величину  $S_m$ , поскольку не зависит от экономических параметров  $Q_0, K_m, l$ ) и, тем самым, поощрить развитие в отраслях социально-ориентированного производства, а также компенсировать незапланированные потери предприятиям тех отраслей, которые, в условиях получения максимальной прибыли, стремятся отчислить максимальный объем средств в социальную сферу региона.

Таким образом, найденный оптимальный вид функций (21) – (23), (40) характеризующих механизм выделения средств на социально-экономическое развитие инфраструктуры региона, позволяет на отраслевом уровне:

- рационально использовать объемы основных производственных фондов (53), (59) и трудовых ресурсов (57);
- эффективно регулировать с помощью оценок различных экономических показателей (47), (54) – (56), (60) величину объемов средств, поступающих в социальную сферу региона;
- создать внебюджетный фонд занятости (на базе поступлений (21) – (23)), который, будучи одним из ключевых элементов социальной инфраструктуры, осуществляет целевую поддержку предприятий, направленную на сохранение существующих и создание дополнительных рабочих мест;
- согласовать оптимальную величину объемов средств, поступающих на развитие социальной инфраструктуры региона (40), (52), (58) с объемами средств, выделяемых отраслями непосредственно на природоохранные мероприятия (29);

– варьируя величину ставок налогообложения на прибыль (60) осуществлять государственное регулирование процесса социологизации инфраструктуры региональной экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Белокрылова О.С., Вольчик В.В. Мурадов А.А. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. – Ростов н/Д.: Изд-во Рост. ун-та, 2000.
2. Бескоровайная Н.С. Механизмы регулирования экономики: региональный аспект. Ставрополь: 2005.
3. Винн Р., Холден К. Введение в прикладной эконометрический анализ. – М.: «Финансы и статистика». 1981.
4. Иванилов Ю.П., Лотов А.В. Математические модели в экономике. – М.: «Наука», Главная редакция физ.-мат. литературы, 1979.
5. Кетова Н.П. Региональная экономика. – Ростов н/Д.: «Гефест», 1998.
6. Клейнер Г.Б. Производственные функции. Теория, методы, применение. – М.: Финансы и статистика, 1986.
7. Лаптев О.В. Экономико-математические модели региональных систем. – М.: «Перспектива», 2001.
8. Макроэкономические модели. Академия наук СССР. ЦЭМИ. М.: «Наука», 1983.
9. Москаленко А.П. Экономика природопользования и охраны окружающей среды. – Ростов н/Д.: Изд.центр «МарТ», 2003.
10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. 1997, № 3.
11. Попов Р.А. Региональный менеджмент. Краснодар: «Сов.Кубань», 2000.
12. Экономико-математическое моделирование / Под общ. ред. И.Н.Дрогобыцкого. – М.: Изд. «Экзамен», 2004.
13. Grant W.E., Peterson T.R., Peterson M.J. // Ecological Modelling. 2002. v.158, p. 143–165.
14. North D.C. Structure and Change in Economic History., 1981, p. 21.

**ТЛЕХУРАЙ-БЕРЗЕГОВА Л.Т.**

Адыгейский государственный университет, кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой управления персоналом, 385000, Республика Адыгея, г. Майкоп, Университетская 208

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Условия развития региональных систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых институциональных инструментов.

*Ключевые слова:* регион; развитие; инструмент

*Коды классификатора JEL:* R28

Современные организационные формы интеграционного взаимодействия региональных систем в условиях реализации глобальных инвестиционных проектов нуждаются в специальных механизмах, стратегиях и инструментах, без применения которых их потенциал останется невостребованным.

В современной научной литературе указанные механизмы, стратегии и инструменты определены различным образом. Из их многообразия многие исследователи правомерно выделяют группу институциональных инструментов [1]. Разделяя данную позицию, мы исходим из того, что задача интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем современной России в процессе реализации глобальных инвестиционных проектов предполагает приоритетность обоснования и разработки соответствующих институциональных инструментов, поскольку они позволяют обеспечить следующие изменения:

- необходимую коррекцию параметров институциональной среды взаимодействия регионов;
- селекцию и закрепление эффективных типов контрактов между интегральными субъектами интеграционного взаимодействия;
- инициирование рациональных форм экономического поведения индивидуальных субъектов интеграционного взаимодействия.

Знание функционального содержания интеграционного взаимодействия региональных систем позволяет дать оценки воздействия глобальных инвестиционных проектов на соответствующие функции и, тем самым, выработать подход к обобщенной оценке влияния данных проектов на процесс интеграционного взаимодействия региональных систем в целом [2].

Функциональное содержание процесса интеграционного взаимодействия региональных систем приобретает конкретные формы (специфицируется) в условиях осуществления глобальных инвестиционных проектов, поскольку данные проекты формируют следующие особенные факторы развития региональных систем:

- доминирование вертикальной интеграции над горизонтальной интеграцией, продиктованное институциональными особенностями социально-экономической системы России и обуславливающее потребность в специальных механизмах и инструментах дополнительной поддержки горизонтальной интеграции в целях обеспечения сбалансированности и устойчивости данной системы отношений;
  - становление и развитие мега-вертикали экономической и политической власти, которая обуславливает известное перераспределение полномочий и административных ресурсов от прежней суверенной национальной вертикали государственной власти;
  - преодоление защитных барьеров и включение ресурсов региональных систем в трансрегиональный и транснациональный хозяйственный оборот; данный процесс обобществляет и выводит ресурсы и капитал региональных систем далеко за пределы их локального пространства;
- Функциональное содержание интеграционного взаимодействия региональных систем обусловлено следующей группой потребностей развития данных систем:
- консолидации региональных инфраструктур;
  - обмена институциональными элементами;
  - формирования интеграционных структур капитала;
  - расширенного воспроизводства квалифицированной рабочей силы и человеческого капитала;
  - комбинирования и переплетения потенциалов региональных звеньев единой вертикали государственной власти;
  - защиты и рационального использования имеющихся ресурсов [4].

Анализируя основные положения о функциональном содержании интеграционного взаимодействия региональных систем и, учитывая возможности институциональных инструментов, можно следующим образом определить функции данных инструментов в процессе интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем:

- коррекция и сближение параметров институциональной среды регионов-участников взаимодействия посредством внесения изменений в действующее законодательство, а также с помощью поддержки соответствующих неформальных институтов (добрососедства, доверия друг к другу, сознательного отказа от обострения конфликтных ситуаций, взаимопомощи и т.п.);
- отбор и закрепление эффективных типов контрактов между интегральными субъектами интеграционного взаимодействия региональных систем (самими регионами в лице представителей органов власти и управления, корпоративными структурами всех уровней, домохозяйствами, общественными организациями и др.);
- поддержка рациональных форм экономического поведения индивидуальных участников интеграционного взаимодействия региональных систем, осуществляемая с помощью инструментов поощрения, а также сдерживание оппортунистических форм поведения с помощью материальных и моральных санкций к их субъектам.

Одним из инструментов интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем правомерно считать интеграционный бюджет развития региона.

Под бюджетом развития региона понимается институционально определенная часть финансово-инвестиционных средств бюджета соответствующего уровня, функционально ориентированная исключительно на цели реализации систематизированной совокупности инвестиционных программ развития региональной системы [5]. Данный институциональный инструмент обладает следующими возможностями:

- создания и использования единой информационной базы о совокупности инвестиционных программ региона и средствах, необходимых для их реализации (информационная составляющая потенциала бюджета развития);
- извлечения синергетического эффекта из процесса согласования, комбинирования и переплетения совокупности инвестиционных программ в рамках формирования расходной части бюджета развития (интеграционная составляющая потенциала бюджета развития);
- снижения рисков и оптимизации трансакционных издержек процесса финансово-инвестиционного планирования и бюджетирования на основе обеспечения системности, прозрачности и публичности формирования и реализации бюджета развития (рисковая составляющая потенциала бюджета развития).

Интеграционный бюджет развития региональных систем представляет собой качественно более сложный и противоречивый феномен по сравнению с обычным региональным бюджетом развития, поскольку в нем воплощены:

- единые или весьма близкие институциональные нормы финансирования процесса интеграционного взаимодействия региональных систем;
- согласованные регионами совместные инвестиционные программы развития и выделяемые каждым регионом финансовые ресурсы, необходимые для их реализации;
- синергетический эффект более высокого ранга, складывающийся в межрегиональном интеграционном взаимодействии;
- финансовые и инвестиционные риски, умноженные интеграционным взаимодействием нескольких региональных систем.

С учетом приведенных выше специфических характеристик интеграционный бюджет развития может быть определен в качестве эффективного институционального инструмента интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем, участвующих в глобальном инвестиционном проекте. Реализация данного инструмента позволяет сконцентрировать финансово-инвестиционные ресурсы регионов на приоритетных задачах развития интеграционного взаимодействия.

Не менее эффективными мы считаем эмиссионные инструменты интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем.

В условиях динамичного развития отношений финансового рынка эмиссионные инструменты раскрывают заложенный в них потенциал гибкого и эффективного регулирования различными пространственными системами, поскольку в их природе заложена возможность широкого привлечения финансовых ресурсов, принадлежащих разным собственникам, в целях инвестирования развития социально-экономических отношений.

Вместе с тем данный потенциал может быть адекватно реализован в целях развития региональной системы лишь при выполнении следующих условий эмиссии, обращения, доходного использования и погашения эмитированных ценных бумаг:

- корректного выбора эмитентов и активов, обеспечивающих эмиссию;
- согласования интересов собственников финансовых ресурсов, эмитентов ценных бумаг и собственников инвестиционных товаров, нуждающихся в привлечении ресурсов развития;
- эффективного размещения выпущенных бумаг на рынке;
- соблюдения нормативов финансовой прозрачности деятельности эмитентов и других участников обращения эмитированных ценных бумаг.

Условия интеграционного взаимодействия региональных систем, а также условия реализации глобальных инвестиционных проектов дополняют приведенный перечень следующими дополнительными требованиями:

- соблюдения международных нормативов учета и финансовой прозрачности (МСФО, МСА, листинга и др.);
- наличия высоких и устойчивых инвестиционного, кредитного, страхового и других рейтингов у всех участников финансово-инвестиционных отношений, складывающихся на основе эмиссии, регистрации, обращения, страхования, доходного использования и погашения эмитированных ценных бумаг;
- согласования интересов регионов, участвующих в эмиссии;
- эффективного межрегионального контроля использования полученных от реализации ценных бумаг средств.

Обобщение опыта реализации глобальных инвестиционных проектов в других странах мира с учетом специфики национальной социально-экономической системы России позволяет сделать вывод о том, что в целях интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем конструктивно использование такого эмиссионного инструмента, как инфраструктурные облигации. Значимость данного инструмента возрастает с учетом состояния инфраструктуры большинства регионов России, а также с учетом условий глобального финансового кризиса.

При этом необходимо, чтобы в качестве эмитента данного инструмента выступали следующие субъекты:

- держатели прав концессии соответствующих объектов инфраструктуры, стратегически заинтересованные в развитии данных объектов, то есть, обладающие необходимым горизонтом своей деятельности (правами концессии на срок окупаемости вложений) – при возможности коммерческой эксплуатации объектов инфраструктуры;
- специальные фондовые организации, уполномоченные регионами-участниками интеграционного взаимодействия, обладающие необходимыми бюджетными гарантиями предоставления средств для доходного обеспечения и погашения ценных бумаг - при не возможности коммерческой эксплуатации объектов инфраструктуры.

С учетом приведенных выше требований могут быть определены следующие эмиссионные инструменты интенсификации интеграционного взаимодействия региональных систем, относящиеся к типу инфраструктурных облигаций:

- облигации, эмитируемые концессионерами объектов хозяйственной инфраструктуры;
- облигации, эмитируемые межрегиональными фондами развития объектов социальной инфраструктуры.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Борисов С.А. Формирование новых инструментов воспроизводства государственной собственности. Краснодар: Экоинвест, 2003.
2. Воротилов В.А. Территориальная интеграция и региональная экономика в России // Региональная экономика. 2001. №11.
3. Гончаренко В.А. Социальная инфраструктура в системе вертикально интегрированной корпорации. Краснодар: ЮИМ, 2006.
4. Колесников Ю.С. Инновационные стратегии и институты региональной экономической политики // Модернизация экономики Юга России и новые стратегии региональной экономической политики / Материалы III всероссийской научной конференции (Домбайские чтения). Черкесск: КГЧТА, 2007.
5. Читая О. Промышленное развитие российских макрорегионов // Юг России в перекрестье напряжений / Южнороссийский регион: потенциал и перспективы. Ч.1. / Под ред. Ю.М. Осипова, О.В. Иншакова, Е.С. Зотовой, В.Ф. Лазовского, Н.Н. Лебедевой, В.В. Сорокожердьева. Краснодар: ЮИМ, 2004.

Морская государственная академия им. адмирала Ф.Ф.Ушакова (Новороссийск),  
аспирант кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте», e-mail: grigorytokmazov@mail.ru

## ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНТЕРМОДАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК НА ЮГЕ РОССИИ

Стратегия модернизации транспортной системы страны определяет новые требования к ведению интермодальной деятельности на Юге России, в соответствии с которыми главным приоритетом становится решение социально-экономических проблем региона.

*Ключевые слова:* интермодальные перевозки; транспортная система; транспортная инфраструктура региона

*Коды классификатора JEL:* L91, L98, R48

В числе основных приоритетов проводимой в России государственной политики (как в условиях стабильной экономики, так и в период кризиса) является повышение уровня социально-экономического развития страны и ее регионов, что в существенной степени определяется инфраструктурным (в частности, транспортным) обеспечением данных процессов. При этом необходимость перехода к инновационному развитию, регионализация и глобализация хозяйственной жизни и определяемое этим усиление глобальной конкуренции на рынках товаров, услуг, капитала и других факторов экономического роста влекут за собой изменение мировых и национальных грузо- и пассажиропотоков и определяют новые требования к характеру и направлениям развития транспортной системы и качеству транспортного обслуживания [1]. Переход на модель инновационного развития экономики страны означает на транспорте необходимость существенного повышения качества транспортных услуг, переход к интенсивной модели развития транспортной системы на основе инновационных технологий. Тенденция глобализации проявляется в усилении международной и внутриотраслевой конкуренции в транспортной системе, что делает приоритетным повышение конкурентоспособности как отдельных предприятий транспорта, так и отрасли в целом. Учитывая определяющую обеспечивающую роль транспортной системы для экономики и социальной сферы, можно говорить о том, что транспорт является приоритетной точкой роста национальной экономики и должен развиваться опережающими темпами.

В соответствии со стратегией развития транспортной системы страны разрабатываются программы модернизации ее региональных подсистем. В их числе – транспортный комплекс Юга России ключевые позиции в котором занимает Новороссийский транспортный узел – “Южные ворота России”, где смыкаются такие артерии единой транспортной системы государства, как железнодорожный, автомобильный, трубопроводный и морской виды транспорта. Курс на развитие открытой экономики и вовлечение национальных производителей в процесс расширения межхозяйственных связей делает актуальным ускоренную интеграцию транспортного потенциала Новороссийска в мировой рынок. Такая перспектива создает предпосылки для скорейшего самофинансируемого развития мощного территориального производственно-хозяйственного комплекса на Юге России, позволяющего существенно повысить степень его влияния в бассейне Чёрного и Средиземного морей. Придание Новороссийску статуса территории со специальным экономико-правовым режимом осуществления хозяйственной деятельности позволит создать благоприятный экономический климат для развития прилегающих к нему районов Азовского моря, а привлечение негосударственных инвестиций в отрасли и сферы деятельности, имеющие стратегическое значение не только для России, но и других стран, существенно ускорит процессы создания новой конфигурации выгодных морских путей на Юге России.

В контексте стратегии модернизации транспортной отрасли, существенный практический интерес приобретает исследование направлений комплексного развития и эффективного использования потенциала Новороссийского транспортного узла, в числе которых – развитие как традиционных, так и новых транспортных технологий, особенно имеющих системообразующий характер (с точки зрения развития Новороссийского порта как важнейшей подсистемы транспортного комплекса Юга России). К такому виду технологий транспортировки грузов относятся интермодальные перевозки – смешанные перевозки грузов различными видами транспорта под руководством одного оператора. Доказавшие свою эффективность как объединяющие потенциал разных видов транспорта с одновременным руководством из единого центра (что позволяет принимать оперативные, действенные и эффективные управленческие решения), интермодальные перевозки приобретают в настоящее время статус высокоэффективных в контексте специфических условий Новороссийского порта, который традиционно специализируется на перевалке наливных и навалочных грузов.

В пределах черноморского бассейна обработка контейнерных грузов в советские времена концентрировалась в Одесском и Ильичевском портах. После распада СССР Россия осталась фактически без контейнерных терминалов на черноморском побережье. Дефицит этих мощностей был во многом восполнен Новороссийским портом, который благодаря своему выгодному географическому положению, круглогодичной навигации, достаточно высокому уровню сервиса и другим привлекательным характеристикам в последние годы активно и стабильно наращивает объемы контейнерных грузопотоков, что определяет устойчивый интерес к Новороссийску со стороны новых международных контейнерных линий и крупнейших грузовладельцев. С 2003 года осуществляются регулярные заходы в Новороссийский торговый порт судов линий CMA-CGM и CMNI, существенно возросли отправки основных российских экспортеров бумаги, металлов и химических грузов, ранее работавших преимущественно с прибалтийскими и украинскими портами.



Положительные тенденции развития контейнерных перевозок на Юге России, концентрирующиеся преимущественно в Новороссийском морском транспортном узле, характеризуются опережающим развитием спроса, что, с одной стороны, стимулирует наращивание производственных площадей порта, модернизацию его основных фондов, повышение и качественное развитие кадров, рост инновационного потенциала, с другой, – формирует привлекательную среду для потенциальных инвесторов. Эти факторы позиционируют порт в качестве важнейшего субъекта экономической активности в регионе и за его пределами: упрочение позиций единственного на Черном море российского контейнерного порта включает Новороссийск в список крупнейших контейнерных терминалов черноморского бассейна – Одессы, Ильичевска, Констанцы и Стамбула. Данное обстоятельство в сочетании с большим потенциалом Новороссийского порта в решении социальных проблем (градообразующая роль порта) включает развитие этого транспортного узла в число важнейших стратегических задач институтов власти разных уровней, а также российского и зарубежного транспортного бизнеса.

Анализ проблемы инвестиционного обеспечения модернизационных преобразований этой ключевой на Юге России транспортной артерии показал, что развитие Новороссийского порта возможно за счет следующих основных источников инвестиций:

- вовлечение в процесс развития интермодальных перевозок собственных средств предприятий региона и капитала частных российских инвесторов;
- привлечение финансовых ресурсов иностранных инвесторов, в том числе транснациональных корпораций;
- окупаемое использование федерального бюджета России;
- конкурсная регионализация фонда возрождения торгового флота России (по анализу исполнения федерального бюджета последних лет, на цели развития транспорта России в целом было выделено только 3,5% от сумм, необходимых для выполнения мероприятий, предусмотренных в Программе возрождения флота России).

Таким образом, реальными источниками поступления средств при определённых гарантиях государства могут быть вложения отечественных и иностранных инвесторов, заинтересованных в развитии перевозок и перевалки грузов через Новороссийский транспортный узел.

Практика последних лет, а также анализ рынка транспортных услуг свидетельствуют о наличии большой заинтересованности западных инвесторов в интермодальных перевозках в Южном регионе (еще в 1996 году на конференции в Санкт-Петербурге по международному интермодальному коридору для XXI века с участием представителей Нидерландов, Бельгии, Великобритании, банков США и МБРР была высказана необходимость развития транспортного коридора Балтика - Центр - Чёрное море).

Конечными российскими пунктами транспортного коридора на Северо-Западе России являются порты Балтики: Санкт-Петербург, Выборг, а также сухопутные пограничные переходы между Россией и Финляндией. На Юге - порты: Новороссийск, Туапсе, Ростов-на-Дону, Ейск, Темрюк. В целом идея развития интермодального транспортного коридора является привлекательной как для российских регионов, так и для предприятий транспортного бизнеса, поскольку окупаемость капитальных вложений в его объекты может составить от 1,5 до 4 лет (на создание первой очереди коридора потребуются около 1 млрд. долл.).

В то же время проблемы адаптивности Новороссийска к транспортному интермодальному коридору имеют ряд обусловленных спецификой региона особенностей: природно-географические; муниципальные, региональные, федеральные, международные; правовые; политические; экономические; управленческие; финансовые; демографическо-кадровые; институциональные; технико-технологические. Поэтому получение объективных и достоверных оценок реальных возможностей и перспектив создания крупномасштабной транспортно-промышленной интермодальной системы (с выбором ее центра) возможно только на основе выполнения большого объема работ в рамках единого проекта. В рамках последнего особенно значимы два аспекта обозначенной задачи – общие экономические проблемы города, объективно сопряжённые с созданием интермодального коридора (и возможные способы их решения), а также проблемы комплексного развития транспортно-коммуникационного узла в городе.

В числе городских экономических проблем, непосредственно связанных с проблемой создания и функционирования интермодального коридора, выделяются энергетическая и транспортно-коммуникационная. Существующая энергетическая база региона является устаревшей и характеризуется абсолютной недостаточностью потребляемой электроэнергии и относительной неэффективностью, связанной с эксплуатацией оборудования, не использующего энергосберегающие технологии.

Транспортно-коммуникационные возможности Новороссийского порта также ограничены. Несмотря на сравнительно большие объёмы перевалки грузов, составляющих 25% общероссийской экспортно-импортной перевалки грузов (ежегодно это составляет 43–45 млн. тонн грузов), реализация “мелких” проектов модернизации порта предполагает абсолютное увеличение грузопотоков не более чем на 30 млн. тонн. Даже по самым скромным оценкам, включение Новороссийского порта в технологии интермодального коридора требует гораздо большего, порядкового увеличения перевалки грузов (до сотен миллионов тонн в год). Реализация таких масштабов невозможна на существующей транспортной базе железнодорожной и автомобильной инфраструктуры региона. Еще одной специфической региональной проблемой является то, что технологически интермодальные системы связаны, прежде всего, с транспортировкой и перевалкой контейнеров (преимущественно 40-футовых), причём в скоростном режиме. Новороссийский же порт в настоящее время специализируется на других транспортных технологиях.

Информационно-коммуникационные сети региона также морально устарели и не обладают необходимой количественной разветвлённостью и пропускной способностью для обеспечения задач дальнейшего развития транспортного узла, в контексте рассматриваемого включения Новороссийского порта в интермодальный коридор 21-го века.

Уже из ранее реализуемых проектов традиционного (экстенсивного) развития порта было видно, что необходимые площади для приёмки, перегрузочной обработки, накопления, хранения грузов недостаточны из-за прямого выхода горных хребтов непосредственно к морю. С принятием грузопотоков интермодального коридора эта проблема ещё более обостряется. Для создания дополнительных площадей и плацдармов под портовые сооружения в Новороссийске часто ведётся засыпка моря, что требует больших капитальных затрат.

Эти и другие обстоятельства свидетельствуют о том, что существующая транспортная инфраструктура региона находится в состоянии, требующем принципиальной реконфигурации и расширения за счёт более рациональной прокладки транспортных магистралей как внутрипортового назначения, так и внешних подходов путей. Большую часть контейнеропотока через порт Новороссийск обеспечивает экспедиторская компания «Русский контейнер», обеспечивающая рост перевалки контейнеров в основном за счёт новых, а также активизации ранее действовавших линий (табл. 1). Увеличению объема контейнерных перевозок способствовало также развитие перевалочных мощностей порта, позволившее существенно повысить уровень сервиса как линейным операторам, так и непосредственно грузовладельцам.

Таблица 1.

Контейнерные линии, обслуживаемые в ОАО «НУТЭП»

| Контейнерная линия | Оператор линии  | Годовой объем TEU | Маршрут                             | Используемые суда                         | Характеристики судов                                        |
|--------------------|-----------------|-------------------|-------------------------------------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| MSC                | MSC             | 60000             | Новороссийск-Констанца-Стамбул      | MSC Andalusia II<br>MSC IDIL              | L=181.62; B=29.6;<br>H=16.0<br>L=136.63; B=22.52;<br>H=10.8 |
| MAERSK             | MAERSK          | 25000             | Новороссийск - Джой Тайэр - Потти   | Inga Lena<br>Hohesand<br>Carla<br>K-Strem | L=121.92; B=18.2;<br>H=8.3                                  |
| CMA CGM            | CMA CGM<br>РУСЬ | 7000              | Новороссийск - Констанца - Таганрог | MUUGA<br>JANINA                           | L=123.11; B=21.04;<br>H=9.0                                 |

Перспектива развития порта в контексте создания интермодального коридора позволила привлечь значительные инвестиции для приобретения перегрузочной техники и вложения средств в перспективные проекты. Поэтому несмотря на выявленные проблемы, а также учитывая стратегическую важность строительства современного (адаптированного с интермодальными потребностями) контейнерного терминала в Новороссийском транспортном узле является исключительно актуальной задачей. В противном случае Новороссийский порт уже в ближайшие годы может быть исключен из конкурентной борьбы за выгодные товаропотоки, особенно за грузы высокотехнологичной переработки.

Учитывая современные реалии, модернизация Новороссийского морского порта, как составной части коридора Север-Юг, в части интермодальных контейнерных перевозок не может быть эффективно осуществлена без учета интересов основных грузоперевозчиков, то есть должна носить клиентоориентированный характер. А для рационального использования привлекаемых финансов необходим постоянный мониторинг, возможный на основе широкого использования современных информационных технологий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Разработка проекта Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года. Этап 2. Стратегическое видение развития транспорта России до 2030 года. М., 2008.

**ГАЛАЗОВА М.В.**

Северо-Осетинский государственный университет им. К.Л. Хетагурова, аспирантка кафедры экономики и предпринимательства, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

В статье рассматриваются методологические проблемы выявления экономической сущности ресурсного потенциала муниципальных образований, на основе матрицы взаимодействия ресурсов и выявленных механизмов их использования, что позволило систематизировать такие понятия как региональная мощь, региональный ресурсный потенциал, факторы производства.

**Ключевые слова:** ресурсный потенциал; муниципальные образования; факторы производства

**Коды классификатора JEL:** R11, R58

Целостность устойчивости конкурентного развития российской экономики напрямую зависят от мобилизации совокупного ресурсного потенциала всех ее регионов и территорий. Эффективное управление формированием и использованием совокупного потенциала каждого региона позволяет создать базис для успешно-

го развития территориальных «точек роста», обеспечивающих необходимые предпосылки инновационного развития страны в целом. Однако чтобы создать условия для эффективного развития и функционирования единого экономического пространства страны, необходимо включить в хозяйственный оборот потенциальные возможности каждой территории, эффективно организовав усилия различных муниципальных образований.

Парадоксальность нынешней ситуации состоит в том, что проблема развития ресурсного потенциала регионов в большей степени исследовалась в эпоху централизованного планирования, чем в период децентрализованного развития, когда она «выпала» из зоны пристального внимания исследователей, как в теоретическом, так и в практическом плане. Более того, в последние годы практически не принимается мер по сохранению и приумножению потенциала территорий, регионов и муниципальных образований. Вместе с тем качество оценки объема и структуры имеющегося в каждом муниципальном образовании ресурсного потенциала, определение механизмов и инструментария его рационального и эффективного использования непосредственно влияют на содержание и результативность федеральной и региональной социально-экономической политики в целом.

Выявление факторов и предпосылок формирования ресурсного потенциала в рамках новой концепции реформы местного самоуправления и изменения статуса муниципальных образований, представляют собой актуальную проблему современной экономической науки и практики, которая детерминирует и трансформацию критериев эффективности региональной системы. В связи с этим возникает необходимость научного исследования сущности, структуры и стратегий эффективного использования ресурсного потенциала муниципальных образований.

В теоретическом плане реализация проблем ресурсного потенциала муниципальных образований осложняется отсутствием единых подходов в рассмотрении его сущностных характеристик, определяющих не только структуру поэлементного состава, но и выбор его функциональных стратегий развития. Представляется, что одной из причин отсутствия единого методологического подхода к выявлению категориальных характеристик ресурсного потенциала является недостаточное понимание познавательной сущности самого понятия «потенциал» и отождествление его с поэлементным составом в различных вариациях (производственный, экономический, налоговый, агро-промышленный, финансовый, геополитический, инвестиционный, информационный, трудовой, организационный и т.д.). В свою очередь, широкий спектр элементов, входящих в совокупный ресурсный потенциал региона, предполагает не менее широкий диапазон различных подходов в определении самого понятия.

При раскрытии качественного содержания ресурсного потенциала экономических субъектов можно выделить три основных методологических подхода: гео-территориальный, правовой и экономический.

В рамках гео-территориального подхода под совокупным ресурсным потенциалом региона подразумеваются материальные, природные силы, которые «отражают взаимодействие общества и природы в рамках определенной территории и на данном уровне развития производительных сил, которые существенны для жизнедеятельности человеческого общества, но не участвуют непосредственно в материальном производстве и непрямой деятельности людей» [5]. Или другими словами ресурсный потенциал – «совокупность ресурсов территории, которые могут быть использованы в хозяйстве с учетом достижений научно-технического прогресса» [9].

В рамках данного подхода совершенно верно указывается на потенциальную возможность участия ресурсов в производственной деятельности территории, которая четко отграничивается с одной стороны – от непосредственной вовлеченности ресурсов в производство, а с другой – от качественной определенности ресурсного потенциала, зависящей от развития производительных сил и уровня научно-технического прогресса. В тоже время следует отметить, что, несмотря на территориальную привязку ресурсного потенциала, гео-территориальный подход в большей степени подходит к иммобильным ресурсам (природным ресурсам), а не к таким более мобильным ресурсам как финансовые и трудовые ресурсы. Кроме того, последствия развития природно-сырьевого, природно-климатического, экологического компонентов природных ресурсов носят трансграничный и межтерриториальный характер.

В рамках правового подхода исследования ресурсного потенциала основной упор делается на разграничение правового ведения при возможном использовании ресурсов между федеральными, субрегиональными и муниципальными уровнями власти [12]. В центре внимания правового подхода оказывается правовые методы закрепления и реализации ресурсного потенциала региона и муниципальных образований, распоряжение которыми отнесено к муниципальной компетенции по Конституции и законодательству РФ [2]. В данном случае необходимо отметить, что четкость границ муниципальной, региональной и федеральной компетенции безусловно выступает необходимым фактором использования ресурсного потенциала, но не единственным условием формирования, аккумуляции и развития ресурсного потенциала муниципальных образований. Поскольку правовой подход сосредоточен на создании «равных» правил игры для использования неравномерно-размещенного ресурсного потенциала территориальных экономических субъектов.

С точки зрения экономического подхода на раскрытие сущности ресурсного потенциала опирается на понимание соотношения понятий «ресурсы» и «факторы производства». Однако отсутствие четкого деления между пониманием этих двух понятий не редко приводит к смещению акцентов и совмещению данных понятий. Так в работе Ковалева В.А. под ресурсами муниципальных образований понимаются «экономические и природные ресурсы как вовлеченные, так и не вовлеченные в хозяйственный оборот» [4]. Однако вовлеченные в хозяйственный оборот ресурсы становятся факторами производства.

Другие под ресурсами понимают «источники, средства обеспечения производства, которые приведены в действие и использованы для достижения определённой цели», они включают в себя природные (сырьевые,

геофизические), трудовые (человеческий капитал), капитальные (физический капитал), оборотные средства (материалы), информационные и финансовые (денежный капитал) ресурсы [10]. Однако, если ресурсы приведены в действие и использованы, то они становятся факторами производства.

Сложность понимания категории «ресурсного потенциала» состоит в том, что сами «ресурсы» муниципальных образований в отличие от факторов предполагают более самостоятельное и независимое друг от друга существование своих структурных элементов и отсутствие четкой персонификации субъектов собственности на ресурсы. В тоже время само понятие «потенциал» предполагает в отличие от ресурсов: во-первых, четкую привязку к «субъекту» потенциала; во-вторых, учет временной составляющей при накоплении потенциала; в-третьих, учет как предпосылок, так и условий его дальнейшего использования.

К сожалению, в научной литературе по региональной экономике отсутствует четкий набор критериев, позволяющий разграничить «предпосылки» и «необходимость» формирования ресурсного потенциала муниципальных образований. В данном случае можно говорить как о соотношении философских категорий возможности и действительности. Отсюда в философской литературе получили свое развитие такие понятия, как «потенция» и «потенциальность», в которые закладывается следующий смысл: это возможность, сила, мощь, действенность – внутренне присущая сила, способность к действию или присущая жизненной субстанции тенденция, которая при известных благоприятных условиях достигнет своей цели [11]. При этом – данная внутренняя сила (причина), вызывающая возникновение возможности, выступает в роли носителя определенных свойств и признаков развития процесса или явления [1].

Разграничение философских категорий возможности и действительности имеет достаточно важное значение, поскольку позволяет разграничить набор организационных изменений, использующихся с одной стороны как способности региона к сохранению аккумуляции ресурсного потенциала, а с другой способности к его расширенному воспроизводству и развитию.

Предпосылки и условия развития ресурсного потенциала детерминированы различным категориальным рядом причин, что соответственно предполагает последовательное исследование их взаимодействия и взаимосвязи. Взаимосвязь предпосылок и условий формирования ресурсного потенциала, предполагает более четкое разграничение тех факторов, которые образуют содержательную сторону каждого понятия с учетом их динамичной связи и функционального характера составных элементов ресурсного потенциала.

Дело в том, что одни и те же моменты могут выступать как в роли «предпосылок», так и в роли «необходимых» условий формирования ресурсного потенциала в зависимости от контекста рассмотрения исследуемой проблемы с точки зрения того, что не существует факторов, абсолютно полностью относящихся к «предпосылкам», как и факторов абсолютно принадлежащих к «необходимым» условиям развития ресурсного потенциала, поскольку каждое явление в процессе своего развития является «точкой» пересечения различных видов отношений детерминированности [8].

Данные факторы превращают концентрирующуюся возможность формирования ресурсного потенциала, в актуально существующую действительность данного процесса. Особенностью «предпосылочных» факторов выступает то, что они способствуют ускорению процессов интенсивности использования ресурсного потенциала, но несут «пассивный» и «опосредованный» характер воздействия, в отличие от «необходимых» условий имеющих причинную детерминированность и имеющих активный и непосредственный характер влияния на процессы формирования ресурсного потенциала экономических субъектов. Кроме того, факторы «предпосылок», образующие «поле условий» несут объективный и закономерный характер, и наряду с причинной детерминированностью, образуют самостоятельный вид отношений детерминации» [7].

Интересную классификацию потенциала приводит в своей работе Д. Е. Беляков [3]. По его мнению, все ресурсы можно разделить на внешние и внутренние. К внутренним он относит те виды ресурсов, которыми обладает тот или иной регион, тот или иной хозяйствующий субъект. К внешним ресурсам принадлежат ресурсы, находящиеся за пределами территории, но которые, в случае необходимости могли бы быть использованы. При этом оба вида ресурсов взаимозаменяемы. Он считает, что при недостатке, какого-либо ресурса он может быть получен извне. Только природно-климатические ресурсы и социально-экономические институты нельзя позаймствовать. Первые из-за своей уникальности (на каждой территории они свои), вторые из-за того, что они приобретают собственную специфику в новой культурной среде.

Другими словами «предпосылочными» моментами ресурсного потенциала является совокупность различных материальных и нематериальных элементов, которые могут быть использованы в процессе производства, т.е. отражают существующие и будущие источники роста и развития муниципальных образований как экономических субъектов. К необходимым условиям использования ресурсного потенциала относится «организационно-управленческий» потенциал, формирующий институциональные условия включения источников роста. Организационно-управленческий потенциал отражает «спусковой крючок» по включению ресурсной базы в хозяйственный оборот и определяет направление развития системы и возможности привлечения ресурсов. В определенной мере управленческий потенциал выступает результатом предшествующего и накопленного опыта развития ресурсной базы экономических субъектов (страны, региона, муниципальных образований, предприятий). Так К.М. Миско отмечает, что в потенциал региона включается и «предел человеческих познаний о максимально возможном масштабе результативности использования ресурсов территории в идеальных условиях организации конкретной хозяйственной деятельности при наиболее полном удовлетворении многообразных потребностей общества» [6]. Накопленный и систематизированный опыт стратегического развития ресурсной базы определяет положительные внешние экстерналии управленческого потенциала.

Кроме того, в ресурсный потенциал необходимо включить и ту часть рультирующего опыта связанного с внешними отрицательными эффектами использования ресурсной базы, проявляющиеся в «девиантном»

(отклоняющемся) от нормы ресурсном потенциале через загрязнение окружающей среды, депопуляции населения, снижение качества жизни и здоровья населения, дисфункциях социально-экономических институтов (коррупция, теневой сектор и т.д.)

В этой связи целесообразно различать «ресурсную потенцию» и «ресурсный потенциал». Под первым понятием скрываются не использованные и не выявленные, нераскрывшиеся, несформированные, и не овестьвленные возможности и источники роста. В свою очередь понятие «ресурсного потенциала» включают осмысленные, сформированные и выявленные возможности, но в настоящий момент не использующиеся, но готовые к использованию источники роста и развития. Для рассматриваемых понятий общими элементами являются ресурсы, позволяющие реализовать имеющиеся возможности. Однако, понятие «региональная потенция» включает такие ресурсы, которые создают скрытые возможности, а понятие «региональный потенциал» создает ресурсы, обладающие действенными, конкретными, изученными возможностями, которые уже в настоящее время могут использоваться в общественном производстве. Различия между понятиями «ресурсная потенция» и «ресурсный потенциал», заключаются в том что «ресурсный потенциал» отражает реальные предпосылки и действительные возможности к использованию имеющихся ресурсов для достижения намеченной цели, исходя из имеющейся практики и теоретических пределов познания, готовых к использованию ресурсов, но пока еще не использующихся, а «ресурсная потенция» определяет будущие предпосылки и возможности роста ресурсов, чьи условия и механизмы реализации невыявленных и неопределенных в практической деятельности.

В понятии региональные факторы производства отражаются выявленные и использующиеся ресурсы. Результатом производства является понятие «региональная мощь», которое выражает фактически достигнутый уровень развития и результативности использования ресурсного потенциала на определенную дату. Поскольку практика и реальная производственная деятельность по использованию ресурсного потенциала региона всегда богаче теоретических возможностей применения ресурсного потенциала, поэтому она в себе содержит результативности механизмов использования части использующихся источников роста, но несформированных и не овестьвленных возможностей.

Соотношение всех четырех понятий отражено в матрице ресурсов и механизмов их использования, табл. 1.

Таблица 1.

**Матрица ресурсов и механизмов их использования**

| Ресурсы \ Механизмы                      | Выявленные механизмы и способы реализации(соединения) ресурсов | Невыявленные механизмы и способы реализации(соединения) ресурсов |
|------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|
|                                          | Используемые (вовлеченные) ресурсы                             | а)Неиспользуемые (невовлеченные) ресурсы                         |
| Используемые (вовлеченные) ресурсы       | Региональные (муниципальные) <b>факторы производства</b>       | Региональная (муниципальная) <b>мощь</b>                         |
| а)Неиспользуемые (невовлеченные) ресурсы | Региональный (муниципальный) <b>ресурсный потенциал</b>        | Региональная (муниципальная) <b>ресурсная потенция</b>           |

В ходе воспроизводственного цикла на первом этапе часть «ресурсной потенции», становится «ресурсным потенциалом», на основе целей развития муниципальных образований (максимального удовлетворения потребностей экономических субъектов) и выявленных механизмов (способов) соединения ресурсов – определяется «ресурсный потенциал», который отражает накопленный опыт использования ресурсов и готовые к использованию, но еще не задействованные в процессе производства ресурсы. На втором этапе ресурсный потенциал становится факторами производства и отражает имеющиеся ресурсы, реально вовлеченные в процесс производства при помощи выявленных механизмов их соединения и использования. На третьем этапе региональные факторы производства становятся региональной мощью, в которой отражается максимально достигнутая результативность хозяйственной деятельности при выбранных способах соединения факторов производства с целью наиболее полного удовлетворения потребностей экономических субъектов.

Таким образом, можно уточнить понимание ресурсного потенциала муниципальных образований, который отражает совокупные возможности муниципальных образований на основе выявленных механизмов определять, аккумулировать и развивать готовые к использованию ресурсы с целью максимального удовлетворения потребностей экономических субъектов в процессе оптимального взаимодействия с окружающей средой и рационального использования ресурсов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. «Метафизика». Сер. «Выдающиеся мыслители». Ростов н/Д.: «Феникс», 1999. С. 128.
2. Белозеров В.В. Особенности правового статуса городского поселения в системе муниципально-правовых отношений в РФ//Авторыф. Дисс.. 12.00.02. — конституционное право; муниципальное право. — М., 2007.

3. Беляков Д.Е. Проблемы разработки территориального аспекта прогнозов социально-экономического развития Российской Федерации // Федератив. отношения и регион. социал.-экон. политика. 1999. № 3. С. 4–12.
4. Ковалев В.А. Содержание, сущность и состав ресурсного потенциала муниципального образования – [Электронный ресурс] – [http://www.rusnauka.com/SND/Economics/13\\_kovalev20v.a..doc.htm](http://www.rusnauka.com/SND/Economics/13_kovalev20v.a..doc.htm)
5. Минц А.А. Экономическая оценка природных ресурсов. М., 1972.
6. Миско К.М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования) / К. М. Миско. – М.: Наука, 1991.
7. Огородников В.П. Познание необходимости. Кондициональная детерминация и случайность. М. 1985. С. 46.
8. Парнюк М.А. Концепция детерминизма в диалектическом материализме. Новосибирск. 1975. Т.1 С.13.
9. Приваловская Г.А., Рунова Т.Г. Естественные ресурсы в народном хозяйстве СССР. М.: Знание, 1977. – 48с.
10. Райзберг Б.А. Основы экономики. – М Инфра-М. 2004
11. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1998. С. 357.
12. Четвериков В.С. Муниципальное право. Учебное пособие. Издательство: Инфра-М, 2003.

**АВАГЯН А.Н.**

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,  
аспирант кафедры «Региональной экономики и природопользования»,  
344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

## РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТИМУЛИРОВАНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

В статье определены основные особенности и преимущества государственного предпринимательства, обоснована его роль в региональном развитии и выделены возможные пути совершенствования данного инструмента в рамках региональной социально-экономической политики.

*Ключевые слова:* государственное предпринимательство; стимулирование социально-экономического развития региона; государственно-частное партнерство; эффективность функционирования государственных предприятий

*Коды классификатора JEL:* H53, H76

На протяжении XX столетия предпринимательская функция государства приобретала все большее значение – как в странах с рыночной экономикой, так и с централизованной системой хозяйствования. В настоящее время в развитых странах на предприятиях, принадлежащих государству, производится от одной пятой до трети валового национального продукта. Государственные инвестиции в экономику в отдельных странах достигли огромных размеров: в Швеции – до 1/4, Италии и Великобритании – до 1/3, в Австрии и Франции – свыше 40% общего объема капитальных вложений [4].

В Российской Федерации в связи с переходом от централизованной к рыночной системе хозяйствования и связанными с данным процессом кризисными проявлениями, в частности, бюджетным дефицитом, и отсутствием практики и нормативно-правовой базы применения данного инструмента в рыночных условиях, роль государственного предпринимательства в перестроечные и постперестроечные годы существенно снизилась.

Практически всеобщая приватизация и разгосударствление, осуществляемые в 90-х годах и являвшиеся одним из основных направлений государственной политики в тот период, с одной стороны, были объективной необходимостью. С другой стороны, абсолютизация и стихийность осуществления данных процедур привели к развитию монополистических тенденций на региональных и локальных рынках, а также к чрезмерному сокращению доли государственного сектора в экономике страны, что ограничивает возможности государства воздействовать на те или иные негативные процессы и ставит под угрозу стабильность и устойчивость экономического развития.

В связи с этим, на современном этапе все большую актуальность приобретает определение оптимальных рамок использования государственного предпринимательства в качестве эффективного инструмента стимулирования социально-экономического развития, в том числе, на региональном уровне. Это требует осуществления детального анализа практики его использования в развитых странах с рыночной экономикой и выработки целостного теоретико-концептуального и нормативно-правового его обеспечения, отвечающего современным условиям и целям развития Российской Федерации и ее регионов.

Основной особенностью государственного предпринимательства является то, что, в отличие от частного, его первоочередная цель состоит не в получении дохода, а в решении социально-экономических задач, таких как: обеспечение необходимых темпов роста, сглаживание циклических колебаний, поддержание занятости, стимулирование научно-технического прогресса. Это свойство государственного предпринимательства является, с одной стороны, его преимуществом, так как позволяет использовать в тех областях, где деятельность противоречит природе частных фирм или же требуются огромные вложения средств и риск, и рассматривать

в качестве эффективного инструмента сглаживания различных диспропорций и решения важных социально-экономических проблем.

Данная форма регулирования обеспечивает поддержку малорентабельных предприятий и отраслей хозяйства, которые жизненно важны для воспроизводства. Это, прежде всего, отрасли экономической инфраструктуры: энергетика, транспорт, связь. Кроме того, государства осваивают программы по развитию атомной энергии, радиоэлектронной промышленности, созданию ЭВМ, освоению космоса. Практически на средства государства ведутся фундаментальные научные исследования.

Государственное предпринимательство выступает также инструментом решения таких важнейших социально-экономических проблем как: предоставление населению льгот в различных областях социальной инфраструктуры; помощь жизненно важным науко- и капиталоемким отраслям экономики в целях ускорения научно-технического прогресса и укрепления на этой основе позиций страны в мировом хозяйстве; проведение региональной политики создания в экономически отсталых районах промышленных предприятий; увеличение числа рабочих мест; охрана окружающей среды путем внедрения безотходных технологий; строительство очистных сооружений; развитие фундаментальных научных исследований; производство товаров, являющихся по закону государственной монополией.

С другой стороны, отличное от частного, целеполагание государственных предприятий является часто одним из основных факторов их недостаточной эффективности и низкой рентабельности, что приводит к существенному увеличению нагрузки на бюджеты всех уровней.

Как показывает практика, государственное предприятие, пусть даже наделенное самыми широкими правами и ответственностью, всегда отстает от частного в степени хозяйственной самостоятельности, так как в деятельности госпредприятий присутствуют как рыночные, так и нерыночные, идущие от государства, мотивы. Как правило, государственные предприятия не готовы к рыночному соперничеству, поскольку рассчитывают не только на себя, но и на особое отношение со стороны властей (дотации, налоговые льготы, гарантии сбыта в рамках госзаказов). У государственных предприятий нет обязательств перед акционерами, банкротство им обычно не грозит. Все это негативно сказывается на динамике затрат и цен, скорости освоения новых технологий, качестве организации производства и т.д.

В Российской Федерации специфика и роль государственного предпринимательства как инструмента стимулирования регионального развития, обусловлена двойственностью региональной политики (наличием двух составляющих: общегосударственной региональной политики, направленной на сглаживание межрегиональных диспропорций и поддержание единого экономического пространства на территории России, и собственно региональной политики, направленной на решение внутрирегиональных проблем). Роль государственного предпринимательства в стимулировании социально-экономического развития России и регионов состоит в целесообразности развития новых организационно-правовых форм государственного предпринимательства для решения структурных и воспроизводственных проблем регионального развития.

Таким образом, наиболее полно резервы государственного предпринимательства проявляются именно на региональном уровне, поскольку сложившаяся специализация регионов позволяет с наибольшей эффективностью использовать специфические условия территориальной организации производства и сбыта, уровень квалификации, сложившуюся инфраструктуру. Региональное хозяйство, являясь комплексным по сути и имея в наличии многие отрасли и производства, определенным образом связанные между собой, не обладает, как правило, гармоничной структурой. Многие регионы узко специализированы на тех или иных сферах деятельности. Резкая социально-экономическая дифференциация российских регионов обусловлена многими факторами: культурно-историческими, природно-климатическими. Способствует ей и государственно-территориальное устройство России.

Условия государственного предпринимательства в регионах России в главных чертах определяются законодательством, однако, в рамках своей экономической компетенции местные власти имеют возможность влиять на инвестиционную и коммерческую активность субъектов предпринимательства. Степень этого воздействия определяется квалификацией региональных менеджеров и руководителей предприятий, а также менталитетом и культурной ориентацией населения.

Проведенный анализ показал, что эволюцию государственных унитарных предприятий (ГУП) в контексте будущих новаций можно представить в следующем виде. Организационно-правовыми формами функционирования государственного и муниципального имущества должны стать: 1) казенные предприятия и учреждения, за которыми такое имущество закрепляется на праве оперативного управления; 2) передача имущества в концессию или в доверительное управление; 3) внесение имущества в уставные капиталы акционерных обществ, более 50% акций которых принадлежат соответственно РФ, ее субъектам, муниципальным образованиям. [3]

Для последних десятилетий стало характерным формирование смешанных государственно-частных предприятий и корпораций, имеющих акционерную форму. В связи с этим, на наш взгляд, государственное предпринимательство как инструмент стимулирования регионального развития может рассматриваться не только как непосредственное воздействие на управление предприятиями и их объединениями, когда государство выступает в качестве собственника имущества или пакета акций акционерных обществ, но и должно учитывать современные новые для Российской Федерации формы взаимодействия государственного и частного секторов в рамках функционирования рыночной экономики (холдинги, ФПГ, государственно-частное партнерство, интегрированные бизнес-структуры). Это позволит использовать государственное предпринимательство как один из эффективных инструментов решения задач стимулирования развития социально-экономических систем на различных уровнях управления, в том числе, региональном.

Непосредственное использование государственного предпринимательства на практике связано с проблемой формирования института государственной собственности и определения ее оптимальных для структуры

экономики границ, что все больше преобразуется в проблему пределов и форм государственного контроля, его возможности реально влиять на поведение экономических субъектов. Если исходить из мирового опыта, то все задачи, которые могут и должны разрешаться на уровне современного государства, можно свести к следующим [1]:

1. Обеспечение развития базовых отраслей: энергетики, металлургической, топливной промышленности, стимулирование новых отраслей.
2. Стратегическое прогнозирование развития науки и техники, долгосрочное прогнозирование развития хозяйства в целом, оценка социально-экономических последствий научно-технического прогресса с общенациональных позиций.
3. Координация усилий общества по охране и оздоровлению окружающей среды.
4. Создание производственной и социальной инфраструктуры: транспорт, связь, культура, образование, здравоохранение.
5. Выработка и обеспечение социальных гарантий, особенно для групп населения, которые не могут в полной мере заниматься общественно-полезным трудом.
6. Поддержание в нормальном состоянии денежной и финансовой системы.

Само по себе сокращение государственных предприятий и их преобразование в казенные предприятия не способно повысить эффективность управления. В этом плане предпочтительнее преобразовывать государственные предприятия в акционерные общества с долей государственной собственности, что позволяет государству быть полноценным субъектом рыночных отношений и формировать эффективный механизм воспроизводства и использования государственной собственности.

Государственные унитарные и организованные в форме акционерных обществ предприятия, акции которых принадлежат государству, могут интегрироваться с предприятиями частной формы собственности в любую из разрешенных законодательством организационно-правовую форму. Например, они могут объединяться и создавать крупные государственные холдинги.

В такой структуре управляемость достигается путем передачи прав собственности головному предприятию. Приоритетным при реализации предпринимательских функций в рассматриваемых структурах, является степень достижения народнохозяйственной эффективности, оцениваемой в макроэкономических показателях.

Таким образом, говоря о тенденциях развития государственного предпринимательства, различные авторы предлагают свои вариации, направленные на процесс оптимизации государственного и государственно-частного предпринимательства. Основные из них могут быть обозначены следующим образом [2, 3]:

- определить оптимальные рамки государственного предпринимательства. Опыт стран как развитых, так и развивающихся показывает, что частное предпринимательство должно быть дополнено государственным предпринимательством. Чем больше страна отстает в своем экономическом развитии, тем выше роль государства как участника хозяйственной деятельности, призванного способствовать решению важнейших экономических проблем в общенациональном масштабе. Речь здесь идет о поддержании жизненно важных для национальной экономики в целом отраслей (производств, служб), в которые частный капитал не идет, либо идет в недостаточном объеме из-за их высокой капиталоемкости, длительных сроков окупаемости, высокой степени риска, предотвращения захвата иностранным капиталом отраслей, обеспечивающих национальную безопасность страны, путем включения их в состав государственного или государственно-частного сектора;
- установить общественный контроль за эффективным и по назначению расходованием государственных средств, а также использованием государственного имущества;
- привлекать к управлению государственной собственностью органы местного самоуправления, профсоюзы, общества потребителей и др.;
- разработать единый реестр государственной собственности, как на территории Российской Федерации, так и за рубежом. В этом реестре должно отражаться состояние объектов госсобственности с учетом их амортизации и физического состояния, нахождения этого имущества в аренде, залоге, доверительном управлении, условия соответствующих договоров, регулярность и полнота поступлений платежей за пользование имуществом;
- ввести обязательный аудит государственной собственности;
- упорядочить механизм управления государственным имуществом, переданным в хозяйственное ведение или оперативное управление, на основе учета особенностей управления в коммерческом и некоммерческом субсекторах государственного сектора экономики;
- четко разделить все акционерные общества с государственным участием на две группы:
  - 1) акционерные общества, государственный пакет акций которых целесообразно реализовать в ближайшее время (в течение года) путем его продажи. В этом случае усилия государственных органов должны быть направлены на поиск институционального инвестора и рост курсовой стоимости акций. В ряде случаев целесообразно пойти на предпродажную санацию акционерных обществ, так как если общество находится на грани банкротства, трудно рассчитывать на продажу его акций по высокой цене. Проведение санационных мероприятий позволит продать акции по более высокой курсовой стоимости. Во избежание переполнения фондового рынка вторичная эмиссия акций в указанных акционерных обществах не должна осуществляться до продажи государственного пакета;
  - 2) акционерные общества, государственный пакет акций которых целесообразно сохранить в течение относительно длительного времени. Основная цель государственных органов в этом случае состоит в обеспечении устойчивой работы обществ, получения существенных дивидендов на акции при условии



направления необходимой части прибыли на развитие и модернизацию производства, поддержания стабильной, умеренно растущей курсовой стоимости акций. Важным моментом является недопущение нежелательного захвата контроля над акционерным обществом какой-либо группой акционеров. Для этого представитель (поверенный) государства должен отслеживать основные сделки с акциями акционерного общества. Представителю государства (в случаях, когда государство имеет менее 50% акций) целесообразно объединиться для солидарного голосования по принципиальным для акционерного общества вопросам с каким-либо влиятельным акционером (группой акционеров), интерес которого (которых) в значительной степени совпадает с интересом государства. В отдельных случаях представители государства должны ставить вопрос об увеличении государственной доли в уставном капитале для сохранения контроля над обществом, имеющим важное значение для экономики России;

- шире практиковать передачу акций акционерного общества с контрольным пакетом акций у государства в доверительное управление непосредственному руководству АО, назначенному по контракту после победы на конкурсе предпринимательских проектов (в этом случае достигается взаимоувязка личной мотивации контрагента к достижению поставленной цели и необходимой для этого автономии в принятии им хозяйственных решений);
- развивать новые модели предпринимательской деятельности государства, основанные на различных формах сочетания государственной и частной собственности, т.е. развитие экономики смешанного типа (создание государственно-частных холдинговых компаний, для управления деятельностью технологически связанных производств в ключевых отраслях национальной экономики, смешанных государственно-частных фирм и т.п.);
- введение на макроуровне системы индикативного (договорного) планирования с установлением ряда обязательных показателей для казенных предприятий.

Применительно к региональному уровню процесс принятия решения о создании государственно-частных партнерств в приоритетных сферах развития региональной экономики должен основываться на ее непосредственном анализе, который может включать следующие основные этапы:

- 1) Разработка системы показателей и критериев эффективности функционирования предприятий госсектора региона.
- 2) Анализ макроэкономических показателей развития региональной экономики и финансовых показателей деятельности предприятий государственного и частного секторов.
- 3) Определение на его основе приоритетных общественно значимых и/или экономикообразующих сфер, отраслей, комплексов, предприятий, требующих государственной поддержки;
- 4) Обобщение и формирование на региональном уровне комплекса инвестиционных предложений по созданию государственно-частных партнерств в соответствующих сферах.
- 5) Включение их в систему мероприятий региональных социально-экономических программ развития.

Еще одной проблемой, препятствующей развитию государственного предпринимательства, является отсутствие единого подхода к оценке эффективности государственных предприятий. Необходимо иметь в виду, что во всех случаях функционирование государственные предприятия должны исходить, в первую очередь, из приоритета общенациональных и региональных интересов. Поэтому критерием оценки эффективности использования государственной собственности могут быть только социально-экономические критерии, а сама природа государственной собственности в условиях рыночной экономики является двойственной, сочетающей в себе два начала – рыночное и нерыночное. В связи с этим необходимо совершенствование системы показателей оценки эффективности функционирования государственных предприятий региона.

В целом к оценке эффективности государственных предприятий предлагается два подхода: с точки зрения рентабельности их хозяйственной деятельности и полезности для всего народного хозяйства с учетом макроэкономических факторов эффективности. Исходя из этого определять их эффективность на макро- и мезоуровне целесообразно по соотношению результатов и использованных разнообразных ресурсов для достижения стратегических целей и реализации общих государственных и региональных интересов, так как производство общественных благ может быть эффективным с точки зрения минимальных затрат, однако не эффективным в плане достижения поставленных социально-политических целей. Эффективная деятельность как результативная в социально-политическом аспекте далеко не всегда является экономической и тем более рентабельной, так как результаты и последствия деятельности ГУП в области производства и поставки общественных благ проявляются в широком круге общественных процессов и общественных интересов. Эффективность ГУП можно также оценивать суммой показателей технической, социальной, экономической и общественной эффективности.

Таким образом, в рамках совершенствования системы показателей оценки эффективности функционирования государственных предприятий региона необходимо использовать наряду с финансовыми показателями результативности его деятельности, отражающие конкретные общественно значимые результаты, достигнутые в процессе реализации возложенных на него функций, что позволит повысить качество планирования на предприятиях госсектора, прогнозирования его развития на уровне региона и качество предоставляемых населению государственных услуг в целом. Главным критерием эффективности работы должна быть оценка того, насколько успешно удается им реализовать макроэкономические и/или социальные цели. С этой точки зрения возможную неэффективность государственных предприятий (в узкорыночном, микроэкономическом понимании) следует признать допустимой, если они справляются с функциями встроенного стабилизатора макроэкономических и социальных пропорций. Поэтому оценка эффективности деятельности государственных предприятий должна включать два уровня: микроэкономические показатели хозяйственной деятельности и степень удовлетворения потребностей в общественных благах. Основным критерием оценки

эффективности функционирования государственных предприятий в рыночных условиях является её социально-экономическая направленность.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. – М.: МАЭП, ИКК «Калита», 2000.
2. Масленников А. Государственно-частное партнерство: региональный аспект // Экономист. 2008. № 9.
3. Нелюбова Н.Н. Государственно-частное партнерство в реализации стратегического развития региона // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 11.
4. Погудаева М.Ю. Государственное предпринимательство в переходной экономике // Экономика и право. 2007. № 2.

**ДЕРУЖИНСКИЙ Г.В.**

МГА им. адм. Ф.Ф. Ушакова (Новороссийск),  
к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте», e-mail: fic@nsma.ru

### КАЧЕСТВЕННЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СОСТАВЕ ФАКТОРОВ-РЕСУРСОВ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В статье «Качественные характеристики инвестиционного потенциала в составе факторов-ресурсов модернизации экономики региона» предложен инструментарий идентификации качественных параметров потенциала в контексте стратегии модернизации экономики региона.

*Ключевые слова:* модернизация региональной экономики; инвестиционный потенциал региона; методы и модели; качественное развитие инвестиционного потенциала региона

*Коды классификатора JEL:* R51, R58

В числе доминантных условий расширенного экономического роста российской экономики и ее регионов все более заметная роль отводится инновационно-ориентированным инвестициям как реализующим на практике идеи инновации и модернизационных трансформаций. При этом состав критериев-индикаторов инновационной направленности инвестиций, характеризуя различные аспекты данного процесса, постоянно расширяется и дополняется под воздействием глобализационных тенденций и специфических национальных, а также региональных условий. В числе заметных новаций в данном контексте может стать рассмотрение в составе указанных факторов нового императива – качественных характеристик инвестиционного потенциала региона, учет которых позволяет, наряду с традиционными, количественными, получать более полную оценку действительных инвестиционных возможностей региональной экономической системы в контексте ее модернизации.

В соответствии с трансформирующимися мировыми тенденциями, модернизационная парадигма экономики российских регионов объективно базируется на учете факторов внешнего окружения, но одновременно формируется и развивается под влиянием специфики и особенностей национального менталитета, задающих и в значительной степени определяющих состав и пропорции ее условий, факторов и ресурсов. Следствием этого стало превращение первоначально достаточно односторонней и абстрактной теоретической модели модернизации региональной экономики России в многомерную и эластичную по отношению к эмпирической реальности. Это особенно проявляется в условиях протекающего экономического и финансового кризиса, когда отдельные региональные системы определяют и формируют свои собственные условия адаптации к внешней макроэкономической среде и сохранения темпов модернизационных преобразований. В целом, историко-экономический срез эволюции модернизационной экономической политики в региональном аспекте свидетельствует о том, что научная мысль вплотную подошла к вопросу о необходимости рассмотрения проблемы модернизации в контексте двух тенденций, отчетливо проявляющихся в современном мире – глобализации и локализации (регионализации). В этом контексте, когда на передний план среди активных участников позитивных трансформаций в экономике выдвигаются крупные секторы региональной экономики (в частности, транспортный комплекс), представление о модернизации как следовании заранее определенным образцам заменяется представлением о ней как открытым инновационным процессе.

Целесообразность учета региональных детерминант при формировании новой структуры мезоэкономики проявляется в следующем [2]:

- актуализация потребностей комплексного развития системы региональной экономики отдельных субъектов РФ в условиях укрепления вертикали государственной власти и возрастания роли региональных структур в финансовом обеспечении принимаемых решений;
- возможность рациональной специализации хозяйственной системы отдельных регионов с целью максимального использования эффекта территориального разделения труда;

- необходимость соответствия целей деятельности отраслевых и межотраслевых объединений и комплексов в базовых секторах экономики региона общей стратегии развития мезоэкономики для выработки адекватных управленческих воздействий региональными органами государственной власти;
- важность соответствия целей развития базовых сфер и секторов и, следовательно, структуры производимой в них продукции, потребностям, а также финансовым и организационным возможностям и механизмам региональной экономики;
- возможность индивидуализации применения различных форм стимулирования инвесторов к участию в деятельности крупных структур на региональном уровне в соответствии с приоритетами социально-экономического развития территорий.

К числу основных факторов модернизации региональной экономики, относят, в первую очередь, экономико-географическое положение региона, население и трудовые ресурсы, созданный на территории производственный аппарат, инфраструктуру и транспортный фактор, локализованные природные ресурсы, научно-технический и инновационный потенциал, социальный климат, формы территориальной организации хозяйства, качество регионального управления, и, конечно, инвестиционный потенциал.

Представляется важным в этой связи выявлять, адекватно оценивать и управлять качественными характеристиками (а, следовательно, качественным развитием) инвестиционного потенциала региональной экономической системы, как своего рода специфического «финансового резерва» в условиях очевидной ограниченности инвестиционных ресурсов, и аккумулировать инвестиции в точках инновационного роста.

Инвестиционный потенциал, рассматриваемый с позиций системного подхода как совокупность особенностей отдельных элементов экономической системы регионального уровня, вовлеченных прямо или опосредованно в процесс инвестиционной активности, характеризуется как целеориентированный набор их свойств, позволяющих реализовывать задачи и достигать целей, установленных инвестиционной политикой региона, с эффективностью, уровень которой определяется с помощью определенных критериев[1]. Критерии эффективности достижения целей инвестиционной деятельности многообразны и могут носить количественный и качественный характер, быть объективными и субъективными. Количественная эффективность определяется достаточно просто: путем сопоставления плановых и фактически достигнутых показателей инвестиционной активности отдельных предприятий региона и по региону в совокупности. Качественная же оценка эффективности представляет заметно более сложную задачу и связана с определением степени достижения целей, имеющих качественную формулировку.

Иными словами, поскольку цели инвестиционной деятельности в регионе могут ставиться относительно качественных и количественных характеристик, а их достижение непосредственным образом связано с задействованием соответствующих компонент потенциала, то логично предположить, что сам инвестиционный потенциал также должен оцениваться не только по количественным, но и качественным параметрам, что делает управление его качественным развитием весьма актуальной задачей. Логика взаимодействия инвестиционного потенциала и целей инвестиционной деятельности системы регионального уровня наглядно представлена на рис. 1.

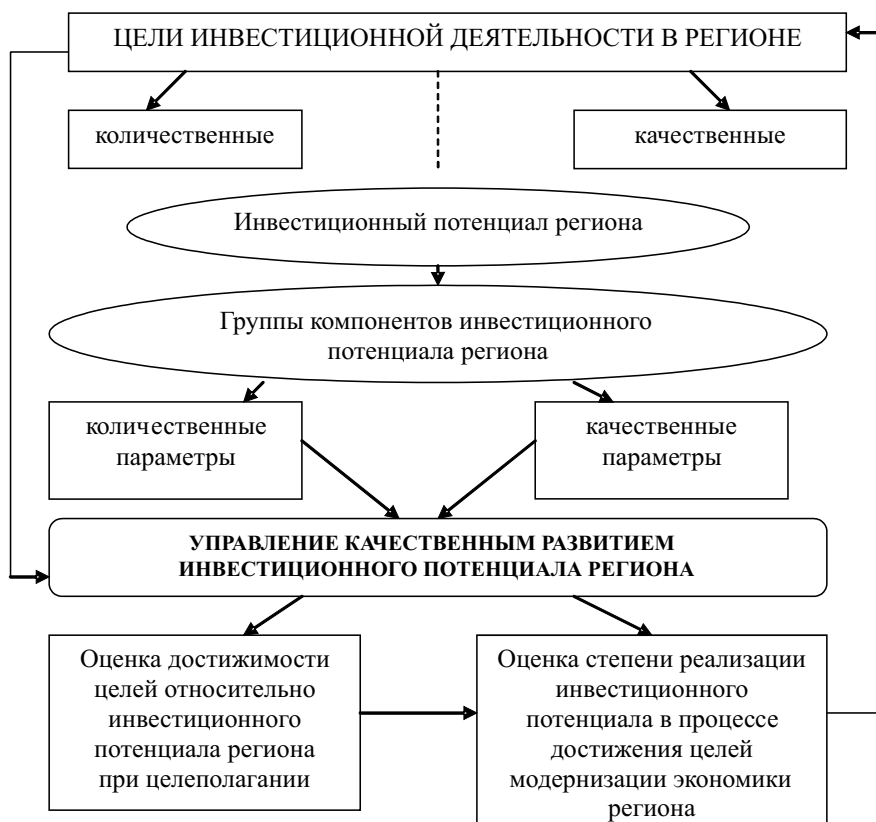


**Рис. 1.** Взаимодействие инвестиционного потенциала и целей модернизации системы регионального уровня

При этом качество инвестиционного потенциала необходимо рассматривать не только в интеграции с целями инвестиционной политики региона, включая инновационные приоритеты, но и в непосредственном сопряжении с самим инвестиционным и инновационным процессом, его динамизмом и внутренней логикой. Это определяется сущностью инвестиций, реализуемых не как однократный акт финансирования инновационного проекта, а как процесс, имеющий определенную длительность, параметры которого изменяются во времени. Поэтому и категория качества инвестиционного потенциала как объекта управления должна исследоваться не только в статическом состоянии, когда его параметры определяются по состоянию на определенный момент времени, но и в динамике, при непрерывном изменении как параметров отдельных его компонентов, так и всего их комплекса как единого целого.

Инвестиционный потенциал, рассматриваемый как способность, возможность экономической системы стабильно и эффективно вести инвестиционный процесс в координатах вектора инновационного развития при сохранении заданных параметров и достигать поставленных целей, может быть представлен как совокупность отдельных составляющих элементов – компонент, составляющих его структуру. При этом категория качества инвестиционного потенциала является синтетической по отношению к качеству отдельных компонент, и структуры всего потенциала, то есть соотношения и взаимодействия его элементов (рис. 2).

Для проведения масштабной и полной оценки качественных параметров, а также управления качественным развитием инвестиционного потенциала региона целесообразно рассматривать следующие его компоненты: финансовая; материально-техническая; информационная; кадровая; организационно-управленческая [1,3].

Деление на перечисленные структурные компоненты в данном случае аналогично по экономическому содержанию выделению ресурсного состава инвестиционного потенциала региона или факторов хозяйствования в целом.

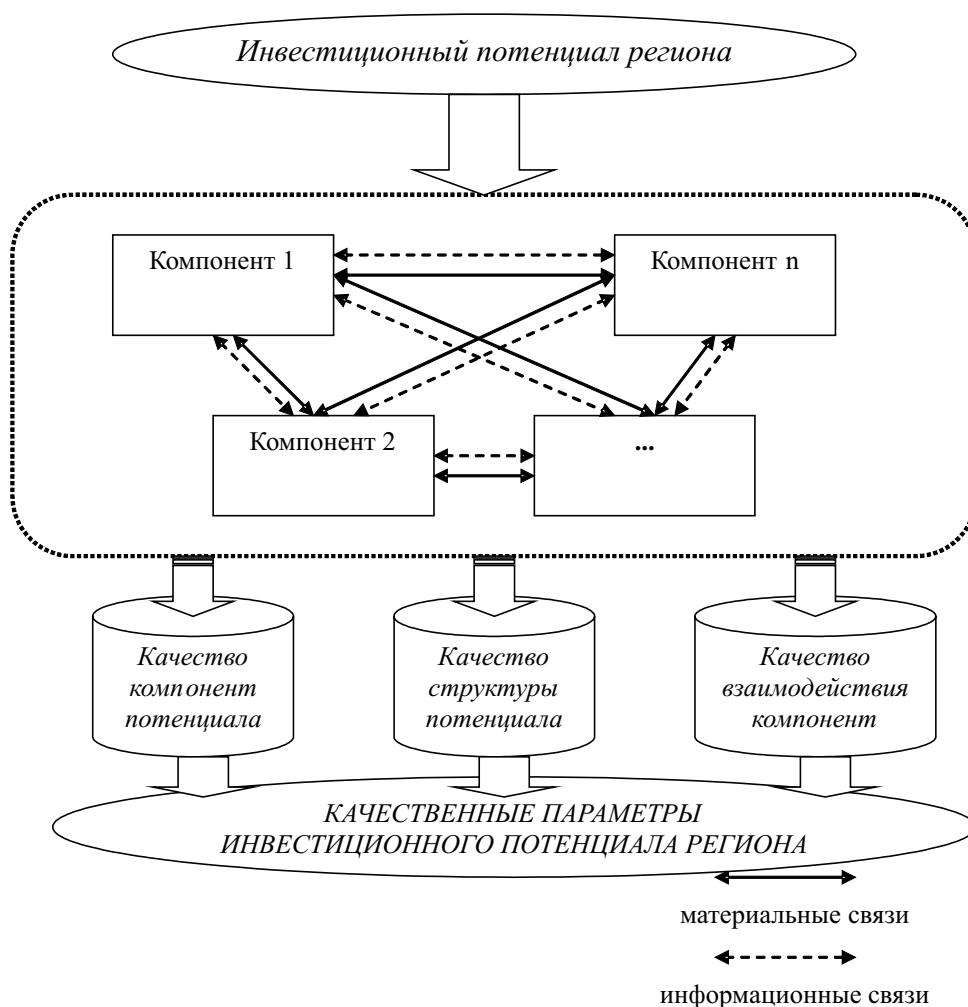


**Рис. 2.** Формирование составляющих качественных параметров инвестиционного потенциала региона

Качество финансового компонента определяется видом и сроками инвестирования, а также достаточностью собственных и привлеченных ресурсов с точки зрения характеристик его эффективности, при оценивании степени достижения целей всего процесса [1]. Качественные параметры материально-технического компонента инвестиционного потенциала важны для достижения целей инвестиционной деятельности в регионе, поскольку их учет, как правило, ведется исключительно в количественно-стоимостном выражении. Однако материально-технический компонент, будучи напрямую связан с инновациями (новыми технологиями и тех-

ническим прогрессом), в существенной мере определяет качество инвестиционного потенциала в целом как характеристика его инновационной ориентированности в системе региональной экономики. Проявление качественных свойств информационного компонента состоит в скорости и своевременности сбора, обработки и передачи информации конечным пользователям для осуществления оперативного и стратегического эффективного управления инвестиционным потенциалом и его качеством. Кадровый компонент представляет несомненную важность, которая свойственна не только характеристикам качества инвестиционного потенциала, но и эквивалентна важности кадрового обеспечения всех экономических процессов.

При этом если финансовый и информационный компоненты являются потоковыми, материально-технический и кадровый – статическими, то организационно-управленческий играет связующую роль, объединяя все компоненты в единую систему и вовлекая их в определенным образом организованный процесс достижения региональных целей как суперсистемы (рис. 3).

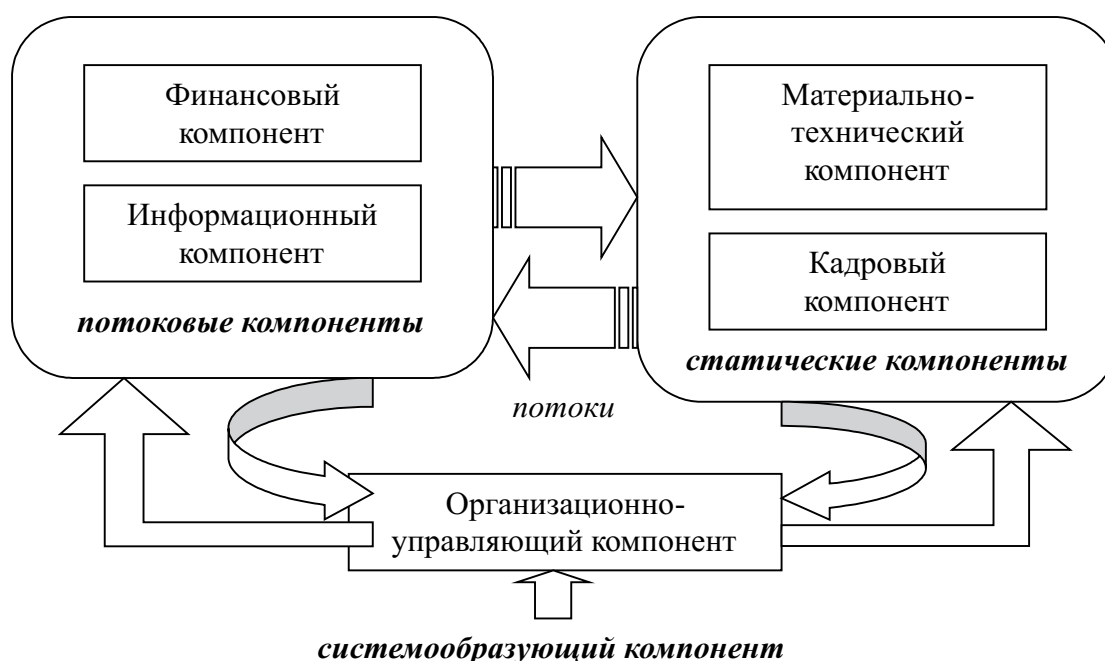


**Рис. 3.** Функциональные роли различных компонентов инвестиционного потенциала региона

В связи с этим качество организационно-управленческого компонента инвестиционного потенциала представляет особую важность для формирования интегрального понятия качества инвестиционного потенциала региона, а, следовательно, для определения стратегии управления его качественным развитием. При этом за характеристики качества могут приниматься как обычные, принятые показатели качества и эффективности процессов управления, так и оценки меры выполнения системообразующей роли инвестиций в региональной экономике.

Такой подход представляется обоснованным именно для характеристики качества потенциала, и если все остальные его компоненты будут соответствовать по своим качественным параметрам поставленным целям, то исключительно от качества организационно-управляющего компонента будет зависеть интегральная характеристика качества инвестиционного потенциала региона с позиций возможности достижения целей инвестиционного процесса. Совокупность качественных и количественных показателей достигнута инвестиционного потенциала формирует систему, которая обладает свойством синергии, что делает данное понятие сложным как с позиций структуры, так и с точки зрения его интегральных свойств в процессе управления.

Стратегическое управление качественным развитием инвестиционного потенциала региона может осуществляться с помощью определенной, адаптированной к специфике конкретного региона, а также динамике, целям, ресурсам и ритмике модернизационных преобразований его экономики, системы инструментов управления. При их отборе и синтезировании в единый комплекс необходимо выполнение ряда рекомендаций [2]:

- прежде чем выбрать и использовать инструмент управления качеством инвестиционного потенциала, необходимо провести оценку его эффективности и стоимостных характеристик его внедрения;
- инструменты управления качеством инвестиционного потенциала необходимо подбирать в учет стратегических целей управления, поскольку инструменты должны помогать в достижении целей, но не являться препятствием этого;
- следует выбирать конкретные инструменты для решения конкретных задач, так как ни один инструмент не работает в любых обстоятельствах;
- не существует универсальных инструментов, позволяющих абсолютно точно достигнуть целей, так как инвестиционный потенциал – это сложная вероятностная система, и неэффективность применения инструмента может являться следствием влияния внешних факторов, а не ошибок в управлении;

- при внедрении инструмента следует уделять особое внимание кадровому компоненту инвестиционного потенциала, так как использование любого инструмента реализуется работниками, которые должны понимать значение и роль использования конкретного инструмента;
- конкретные задачи, которые решаются посредством использования инструмента, должны иметь четкое выражение и измеримость результатов;
- требуется постоянный мониторинг процесса использования инструмента, сопоставление с заданными целевыми ориентирами и поставленными задачами.

Кроме того, необходимо подстраивать перечисленные инструменты под региональные детерминанты, а также под систему управления инвестиционной деятельностью в целом в границах территории региона, что связано с уникальностью системы управления качественным развитием регионального инвестиционного потенциала для каждой отдельной территории и невозможностью разработки для этих целей универсальных инструментов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Деружинский Г.В. Методологические аспекты оценки качества инвестиционного потенциала региона// Экономический вестник Южного федерального университета. 2008. №1.
2. Деружинский Г.В. Приемы и инструменты управления качеством инвестиционного потенциала транспортного комплекса региона. Экономические и институциональные исследования. Альманах научных трудов.-Вып.1(25). Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ. 2008
3. Дышкант О.В. Модернизационные императивы кластерной организации производства в базовых секторах региональной экономики: модели и механизмы. Ростов-на-Дону: Изд-во СКНЦ ВШ, 2006.
4. Матвеева Л.Г. Оценка потенциала интегрированных форм предпринимательства: региональный аспект. Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2000.

**ДОХОВ А.М.**

КБГУ, ст. преподаватель кафедры менеджмента и маркетинга, e-mail: narzan2006@yandex.ru

### КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РЕФОРМИРОВАНИЮ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖКХ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В статье рассматриваются теоретические и методологические основы становления и развития рынка жилищно-коммунальных услуг. Определены основные компоненты социальной политики муниципальных образований в рассматриваемой сфере.

*Ключевые слова:* жилищно-коммунальное хозяйство; муниципальная экономика; муниципальное образование; реформа жилищно-коммунального хозяйства; коммерциализация услуг; дифференциация категорий потребителей; критерии эффективности реформы; тарифная политика

*Коды классификатора JEL:* R53, L51

Выступив на начальном этапе экономических реформ в роли своеобразного амортизатора социальных последствий либерализации цен, жилищно-коммунальная сфера России постепенно превратилась в источник угроз для социального и экономического развития страны. Подобная ситуация требует проведения серьезных и принципиальных преобразований на основе социально ориентированной концепции рыночного развития финансового хозяйства жилищно-коммунальной сферы.

Являясь важной частью народного хозяйства страны, эта отрасль требует выделения на своё содержание и развития значительного объёма финансовых ресурсов. Отрасль имеет двусторонние отношения с бюджетом, которые складывались в пользу отрасли, так как она получает средств из бюджета больше, чем вносит в него.

Производственная структура коммунальных предприятий претерпела значительные изменения. Их численность по сравнению с началом 90-х гг. увеличилась в 2 раза, однако, главным достижением явилось то, что из 52 тыс. предприятий, работавших на рынке жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), свыше половины (53,9%) это мелкие предприятия, в основном работающие в жилищной сфере [4].

Надежное и эффективное функционирование жилищно-коммунального сектора экономики жизненно важно для страны, поэтому при реформировании ЖКХ требуется в высшей степени ответственный подход к выявлению, формулированию и решению имеющихся проблем, учету специфики этого сектора экономики и интересов всех заинтересованных сторон. [1]

Состояние ЖКХ как в целом по России, так и в большинстве городов страны оставляет желать лучшего. Государство не ограничивает своё вмешательство в экономику лишь теми условиями, при которых, как утверждает экономическая теория, имеются причины для вмешательства [2]. Основные экономические проблемы реформирования жилищно-коммунальных служб – это вопрос собственности и отсутствия в отрасли собственных средств на её развитие. Кредиты остаются недоступными для ЖКХ, а бюджеты зачастую не исполняют своих финансовых обязательств перед отраслью. Однако необходимо отметить, что российская экономика в настоящее время демонстрирует довольно впечатляющие результаты [2]. Важнейший вызов национальной экономической политики – закрепить наметившиеся в последние годы позитивные тенденции.

Тяжёлое положение ЖКХ в нашей стране – не случайность, а следствие ошибок предыдущих лет, в результате которых сегодня в России больше половины домов городского жилищного фонда состоит из самых энергозатратных в мире домов из сборного железобетона. А централизованные системы жилищно-коммунальных услуг отстали от строительной индустрии на 20 и более лет. В течении последних 15 лет велась разрушительная для отрасли тарифная политика, сдерживающая цены на услуги, в то время как энергетики и поставщики сырья существенно повышали цены на свою продукцию. Таким образом, платёжеспособность организаций ЖКХ ухудшалась.

Существующий порядок финансирования из бюджета убытков деятельности по содержанию и обслуживанию жилищного фонда создаёт предпосылки, стимулирующие затратный метод ведения жилищного хозяйства. Порядок формирования фондов экономического стимулирования для предприятий жилищного хозяйства определён на низком уровне от валовой себестоимости услуг предприятия, что выступает стимулом для увеличения себестоимости.

Главный источник финансирования коммунальных предприятий – местные бюджеты. Из всех средств, поступающих предприятиям ЖКХ из бюджетной системы, на местные бюджеты приходится 58%, на бюджеты субъектов – 42%. Бюджетные средства коммунальным предприятиям поступают в виде дотаций:

- на покрытие разницы в ценах за предоставляемые населению услуги и продукцию (отопление, транспортные услуги);
- на капитальные вложения (водопроводно-канализационное хозяйство, пассажирский транспорт, дороги и др.);
- на оплату произведённых работ и оказанных населённым местам услуг (санитарная очистка и озеленение территорий, освещение подъездов, дворов и улиц и др.).

Роль бюджетных средств муниципалитета в финансировании отдельных подотраслей ЖКХ неодинакова. Полностью за счёт бюджетных ассигнований финансируется дорожное хозяйство, озеленение, освещение и уборка территорий населённых мест. Водопроводно-канализационное хозяйство получает лишь средства бюджета на капитальные вложения. Городской пассажирский транспорт, жилищное хозяйство и теплоэнергетика требуют выделения бюджетных дотаций.

Анализ деятельности предприятий ЖКХ показывает, что в связи с действием ряда факторов (повышения стоимости сырья, топлива, материалов, основных средств, зарплаты и др.) себестоимость их услуг постоянно росла, причём темпы роста затрат опережали темпы роста производительности труда. При стабильности тарифов это приводит к снижению рентабельности, к убыточности и дотациям из бюджета.

Услуги ЖКХ являются одним из элементов жизненных средств для города. Если повысить тарифы на эти услуги, то возрастут затраты потребителей этих услуг, т.е. населения. Это увеличение должно возмещаться либо за счёт повышения зарплаты, либо за счёт ассигнований из централизованного фонда финансовых ресурсов – бюджета, в виде дотаций предприятиям и организациям, оказывающим услуги населению, либо населению.

Выделение дотаций ЖКХ из бюджета муниципалитета следует рассматривать как один из способов возмещения предприятиям их затрат живого и овеществлённого труда, а работникам – затрат на воспроизводство рабочей силы. Вместе с тем следует признать, что дотационность производства и реализации ряда видов продукции, товаров и услуг негативно отражается на развитии коммерческого расчёта, не способствует усилению интенсивных методов хозяйствования, повышению заинтересованности в более экономном использовании материальных и финансовых ресурсов.

Для устойчивого и надежного функционирования жилищно-коммунального сектора экономики важно сочетать административные и рыночные механизмы управления, найти правильный компромисс между социальной необходимостью и экономической целесообразностью. Приближающийся к катастрофическому уровню износ основных средств, участвовавшие аварии, проблемы бюджетного финансирования в сфере ЖКХ и социальной поддержки нуждающейся части населения ставят задачу скорейшего решения назревших проблем.

Главную цель реформы жилищно-коммунального сектора экономики можно кратко сформулировать так: обеспечение качественного, надежного и доступного предоставления гражданам жилищно-коммунальных услуг[2]. Это предполагает внедрение экономических методов управления, использование механизмов конкуренции, развитие частной инициативы. Оптимизация бюджетных расходов в сфере ЖКХ означает их сокращение и переориентацию финансовых потоков от организаций ЖКХ к реально нуждающимся гражданам-потребителям и полную оплату жилья и услуг остальными гражданами. Жилищно-коммунальное обслуживание перестает быть общественным благом и становится продуктом личного потребления. Роль государства преобразуется в обеспечение доступности некоторого социального стандарта жилищно-коммунального обслуживания, обеспечение гражданам достаточно комфортной и безопасной среды обитания, государственное регулирование безопасности и надежности предоставления коммунальных услуг[3]. Таким образом, можно выделить три главных направления реформы ЖКХ:

- развитие рыночных отношений в жилищно-коммунальном комплексе для повышения качества и доступности жилищно-коммунальных услуг, привлечение инвестиций для коренной реконструкции и обновления основных фондов;
- повышение эффективности бюджетных расходов, адресная поддержка реально нуждающихся граждан в предоставлении определенного стандарта жилищно-коммунального обслуживания, полная оплата жилья и услуг остальными гражданами;
- регулирование коммунального комплекса для обеспечения его работоспособности и развития, надежности и безопасности предоставляемых услуг.

Программа преобразований в ЖКХ имеет свои особенности [4].

Основы федеральной политики и федеральных программ в области экономического и социального развития определяются федеральными органами власти. Вопросы жилищного законодательства и социальной защиты находятся в совместном ведении федерации и субъектов, а владения, пользования и распоряжения муниципальной собственностью - в ведении органов местного самоуправления. В соответствии с этим в федеральных законодательных и нормативно-правовых актах проведено разграничение полномочий различных уровней государственной власти и местного самоуправления по установлению основных параметров проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства.

Первый этап реформы жилищно-коммунального хозяйства начался еще в 1992 году, когда в Законе "Об основах федеральной жилищной политики" были определены направления преобразования в жилищной, в том числе в жилищно-коммунальной сфере. Они должны были обеспечить реальные права граждан на достойное жилище в условиях формирования рыночной экономики. [5] Основными целями реформирования системы ЖКХ являются: обеспечение условий проживания, отвечающих стандартам качества, при повышении общей эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства, т. е. снижении затрат производителей услуг.

Главная задача изменения структуры управления жилищно-коммунальным хозяйством на муниципальном уровне – это демонполизация и развитие конкуренции на рынке жилищно-коммунальных услуг, а также создание эффективных механизмов антимонопольного регулирования. [5]

Конкурсный отбор подрядных организаций по обслуживанию жилищного фонда – одна из целевых задач создаваемых служб заказчика жилищно-коммунальных услуг вне зависимости от того, в какой организационно – правовой форме они созданы.

Другим важным направлением работы по реформированию жилищно-коммунального хозяйства муниципальных образований является регулирование стоимости услуг предприятий – естественных локальных монополистов. Оно реализуется двумя способами:

- контролем за тарифами на услуги предприятий-монополистов и совершенствованием учета потребляемых ресурсов и нормативов потребления;
- формированием системы типовых договоров на энергоснабжение (включая водоснабжение и водоотведение) между службой заказчика и поставщиком услуги.

Реальность проведения жилищно-коммунальной реформы показывает приемка ведомственного жилищного фонда в муниципальную собственность. На практике видно, что, чем позже происходит муниципализация ведомственного жилищного фонда, тем в худшем состоянии он, оказывается, поэтому затягивать этот процесс нецелесообразно, несмотря на существующие финансовые проблемы. Одним из важных направлений реформы жилищно-коммунального хозяйства является стимулирование процесса приватизации жилья и создания товариществ собственников жилья (ТСЖ) как инструмента эффективного управления многоквартирными домами. [6]

Основными проблемами проведения реформы жилищно-коммунального хозяйства являются:

- изменение структуры управления муниципальным жилищно-коммунальным хозяйством, создание эффективно работающих служб заказчика;
- формирование договорных отношений в сфере предоставления жилищно-коммунальных услуг;
- контроль за тарифами на коммунальные услуги, поставляемые естественными локальными монополистами;
- создание товариществ собственников жилья.

Жилищно-коммунальная реформа оказывает многостороннее влияние на различные стороны жизни нашей страны, поэтому за ее ходом следят и активно участвуют в ее проведении правительство, федеральные министерства и ведомства, а также органы государственной власти субъектов Российской Федерации, городов и муниципальных образований. [6]

Государство решить накопившиеся в ЖКХ проблемы в одиночку не в состоянии. Единственный выход - реформировать отрасль и стимулировать в нее приток частных инвестиций. Именно частный бизнес способен создать конкуренцию в ЖКХ, которая улучшит качество услуг и со временем снизит тарифы. Уже сейчас частный бизнес проявляет активный интерес к коммунальной сфере. Внешне убыточная она привлекает инвесторов как одна из крупнейших отраслей российской экономики, имеющая гарантированный рынок сбыта (по данным Госстроя, годовой оборот предприятий ЖКХ равен годовому обороту «Газпрома»), во-вторых, некоторые предприятия, особенно банки, сегодня испытывают переизбыток так называемых «коротких денег» и готовы инвестировать в долгосрочные проекты (от трех до пяти лет).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Альшевских А.Г. Новые подходы к реформированию отрасли // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2008. № 4. С. 12–15.
2. Биков А. ЖКХ: откладывать реформы уже нельзя // Деловые люди. 2007. № 46. С. 99.
3. Буркова Р.Ф. Из кошельков жителей / Р. Ф. Буркова, С. П. Субботин // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. 2007. № 2. С. 132–136.
4. Додатко Т. Реформа жилищно-коммунального комплекса / Т. Додатко, В. Пчелкин, Л. Арцишевский // Экономист. 2008. № 8. С. 59–66.
5. Дронов А.А. О состоянии ЖКХ России и перспективах его формирования // Журнал руководителя и главного бухгалтера ЖКХ. № 6–7. 2007. с. 34, 46.
6. Коныхов Л.Н. и др. Анализ финансового состояния жилищно-коммунального предприятия // ЖКХ – 2008. №6. с.10.



Южно-Российский Государственный Университет Экономики и Сервиса (ЮРГУЭС), доктор экономических наук, профессор кафедры «Организация производства и управления», 46500, г. Шахты, Ростовской области, ул. Шевченко, 147

## ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ И ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ФОРМИРОВАНИЙ

Энергосберегающая политика государства формируется на основе федеральных и межрегиональных программ в области энергоснабжения. Реализация программ требует не только тиражирования уже освоенных технологий производства и энергоснабжения, но и непрерывного их совершенствования, в том числе для нетрадиционных источников энергии в муниципальных и территориальных формированиях.

*Ключевые слова:* энергосбережение; ресурсы; политика государства; инновации

*Коды классификатора JEL:* O13, O18

Регулирование отношений, возникающих в процессе энергосбережения, в целях эффективного использования энергетических ресурсов страны осуществляется в России в форме энергосберегающей политики государства в соответствии с постановлением Президента Российской Федерации «Об энергоснабжении» от 3 апреля 1996 г. № 28-ФЗ. Инновационные поиски наиболее рационального взаимодействия энергетической отрасли с другими отраслями народного хозяйства являются важнейшей составляющей сбережения ресурсов в муниципальных и территориальных формированиях.

Инновации можно охарактеризовать как – нововведение в области техники, технологии, организации труда и управления, основанное на достижениях науки и передового опыта, а также использование таких нововведений в самых разных областях и сферах деятельности. Организовать поиск и реализацию перспективных инновационных проектов, новых идей и технологий, изучение и удовлетворение потребностей предприятий и организаций электроэнергетики в новейших технических решениях является важнейшей задачей. В электроэнергетической отрасли и в смежных отраслях есть высококвалифицированные кадры и фундаментальные научные заделы, технические и технологические решения, идеи и разработки. Работы высокого уровня зачастую лежат на полках и не внедряются из-за отсутствия эффективного механизма их продвижения и финансирования, низкой мотивации разработчиков.

В то же время в условиях рынка и конкуренции всем предприятиям и организациям электроэнергетики следует использовать самые передовые методы и технологии, да и накопившиеся за последние годы технические проблемы и отставание требуют скорейшего перехода к развитию по инновационному пути. Инновационной продукцией может быть самой разной: новые управленческие технологии, разработка и внедрение технических решений на отдельных электростанциях и сетях.

Существуют два взаимодополняющих способа решения проблемы: целенаправленная деятельность по снижению потребления энергии и отыскание альтернативных источников получения энергии. По снижению энергоёмкости в развитых странах осуществлено ряд мероприятий:

1. разработаны технологии строительства «тёплых домов», в которых удалось в несколько раз снизить потери тепла через стены и окна, что привело к снижению расхода тепла на отопление;
2. проведенная модернизация теплоэлектростанций привела к росту коэффициента полезного действия паротурбинных и газотурбинных установок в среднем с 35 до 42%;
3. снижение расхода горючего у автомобилей и сельскохозяйственной техники в среднем на 25%;
4. сокращение удельного расхода энергии (на единицу продукции) в энергоёмких отраслях промышленности;
5. полная замена ламповой энергетики (усилители, измерительная аппаратура, телевизоры, телефонная и радиоаппаратура) полупроводниковыми и интегральными схемами, что привело к сокращению удельного расхода энергии более чем в 100 раз.

К сожалению, эти новшества получили распространение только в наиболее развитых странах. Однако, только мерами по экономии энергии проблему исчерпания ресурсов решить невозможно, необходим переход к другим источникам энергии: солнечную, атомную энергетику; гидроэнергетику; ветроэнергетические установки; гелиоэнергетику, использующую солнечные печи для получения высокотемпературного тепла и водонагреватели для отопления и бытовых нужд, а также прямое преобразование солнечного излучения в электрический ток с помощью полупроводниковых солнечных батарей;

Топливно-энергетический комплекс (ТЭК) представляет собой сложную и развитую систему добычи природных энергетических ресурсов, их обогащения, преобразования в мобильные виды энергии и энергоносителей, передачи и распределения, потребления и использования во всех отраслях национального хозяйства. Объединение таких разнородных частей в единый национально-хозяйственный комплекс объясняется их технологическим единством, организационными взаимосвязями и экономической взаимозависимостью. Ос-

новой энергетики сегодняшнего дня являются топливные запасы угля, нефти и газа, которые удовлетворяют примерно девяносто процентов энергетических потребностей человечества.

Главными направлениями инноваций в электроэнергетике в последние годы являлись:

- совершенствование эффективности парогазового цикла и увеличение на этой основе производства энергии;
- расширение использования высокоэффективного комбинированного производства электрической и тепловой энергии, в том числе на ТЭЦ малой и средней мощности с применением газотурбинного, парогазового и дизельного привода для централизованного и децентрализованного энергоснабжения;
- внедрение экологически чистых технологий на тепловых электростанциях, работающих на органическом топливе;
- повышение КПД и снижение себестоимости производства энергии на энергетических установках малой и средней мощности, работающих на нетрадиционных возобновляемых источниках энергии, а также с использованием топливных элементов.

Особое значение научно-технический прогресс имеет для развития атомной энергетики. Важным фактором развития атомной энергетики является также стремление стран-импортеров органического топлива ослабить зависимость от ввоза энергоносителей из других стран и тем самым повысить уровень своей энергетической безопасности. В настоящее время в мире сооружается более 60 атомных энергоблоков суммарной мощностью свыше 50 ГВт.

Электроэнергетика прочно вошла во все сферы деятельности человека. В современных условиях для эффективного функционирования и развития оптовых рынков электроэнергии и мощности в сочетании с рациональным развитием территориальных энергосистем в составе ЕЭС и ОЭС России необходимо оптимальное проведение тарифной политики, а также совершенствование методов и механизмов, стимулирующих привлечение инвестиций в развитие электроэнергетики. Осуществление инвестиционных проектов в отрасли предполагает бизнес-планирование.

Энергетика как отрасль энергетических производственных технологий объединяет предприятия по производству, передаче и распределению электроэнергии и тепла. Это ведущая ценообразующая отрасль промышленности, которая обеспечивает все другие отрасли народного хозяйства и жилищно-коммунальное хозяйство электроэнергией и теплом. Значительная роль энергетики обусловлена тем, что все производственные процессы, все виды обслуживания населения связаны с все большими масштабами использования энергии, ростом энерговооруженности труда, а следовательно, наличием энергетической составляющей в каждом из видов продукта, в том числе для изделий массового спроса и продуктов питания. По данным С.Д.Ильенковой, производство всех видов энергии в мире возросло с начала XIX в. в 9 раз и достигло 9 млрд т в пересчете на условное топливо (1 кг усл. топлива = 7000 Ккал). Темпы мирового прироста производства электроэнергии в 3–4 раза выше темпов прироста народонаселения в мире.

Все возрастающая потребность в электроэнергии определяется ее преимуществами по сравнению с другими видами энергии: легко превращается в другие виды (механическую, тепловую, световую); обеспечивает наибольшую интенсивность, скорость и точность производственных процессов и наилучшие условия управления ими; позволяет осуществлять развитие все новых путей для непрерывного развития орудий труда; дает возможность достичь высокой степени концентрации производства и использования в рамках всего региона и территориальных формирований.

Россия полностью обеспечена собственными энергоресурсами. В современных условиях энергетика является частью топливно-энергетического комплекса (ТЭК) федерального хозяйства, это сложная совокупность больших, непрерывно развивающихся производственных систем, объединенных по признаку однородности экономического назначения производственного продукта – электроэнергии. Для планирования работы субъектов хозяйствования важное значение играют выявление общей потребности в энергии и мощности, а также режимы потребления энергии.

В структуре конечного потребления энергопродуктов доля газа составляет 30%, электрической энергии – 20%. В связи с высокой долей газа в топливном балансе тепловых электростанций требуется более эффективное его использование за счет применения теплофикационных газотурбинных и парогазовых установок. Главное направление роста энергоэффективности составляет работа с потребителями, на их долю приходится две трети всего потенциала энергосбережения. Наиболее значимую экономию дают такие мероприятия, как: оснащение потребителей приборами учета и контроля расхода энергоресурсов; применение регулируемого электропривода; совершенствование структуры использованных материалов. Также может быть существенная экономия за счет более полного использования металлолома и вторичных энергоресурсов.

Развитие нетрадиционной энергетики и использование теплового потенциала, содержащегося в отходах, также дополняет направление экономии и бережливости. Нетрадиционная энергетика базируется на использовании возобновляемых источников энергии и вторичных энергоресурсах и может служить альтернативой традиционной энергетике. В Западной Европе нетрадиционные источники энергии производят почти одну пятую часть от общего потребления энергии. Нетрадиционные источники энергии могут решить многие проблемы энергообеспечения, кроме того, повышая его надежность и обеспечивая экономию топлива. Несмотря на трудности по внедрению нетрадиционной энергетики, по оценкам экспертов ООН, их удельный вес в общем объеме производства энергии к 2010 году будет составлять до 5%, а к 2050 году – до 50%. Также актуальны перспективы развития атомной энергетики. Вместе с тем, количество реакторов, строительство которых приостановлено или аннулировано в 1971–1998 гг. составило 67 единиц. В том числе: в европейских государствах – 20, России – 10, США – 37.

В настоящее время энергетика играет ключевую роль в развитии всех отраслей народного хозяйства.

Энергоемкость национального дохода в России в 1,5 раза превышает уровень США и вдвое выше, чем в странах Западной Европы. Среди экономических механизмов энергосбережения существенное значение имеет ценовая политика, обеспечивающая такое соотношение цен на энергию и другую продукцию, которое делает энергосбережение экономически выгодным.

Топливо-энергетический комплекс – одна из самых энергоемких отраслей экономики: две трети всех природных топливо-энергетических ресурсов (ТЭР) используются как котельно-печное топливо для выработки электрической и тепловой энергии, а из 380 млн т сырой нефти 280 поступает на нефтеперерабатывающие заводы России. Собственные нужды и потери в отраслях ТЭК составляют 10–15% произведенной энергии, не считая затрат первичных энергоносителей, вызванных низким КПД перерабатывающих энергоустановок. Кроме того, имеют место прямые потери при добыче нефти, ее переработке и распределении нефтепродуктов. Значительными резервами экономии обладает транспорт энергоносителей. Особенно велики потери в магистральных и распределительных тепловых сетях.

Важным направлением в энергосбережении является перевод всех потребителей на более высококачественный вид топлива, что требует повышения глубины переработки нефти, брикетирования и газификации угля, а также расширения использования попутных видов топлива, нефтяного газа, шахтного метана, вторичных энергоресурсов. В структуре конечного потребления энергопродуктов доля газа составляет 30%, электрической энергии – 20%. В связи с высокой долей газа в топливном балансе тепловых электростанций требуется более эффективное его использование за счет применения теплофикационных газотурбинных и парогазовых установок. Главный резерв и основное направление роста энергоэффективности составляет работа с потребителями.

В коммунально-бытовом секторе возможна экономия за счет направлений, связанных с совершенствованием источников теплоснабжения, с утеплением жилых зданий, использованием санитарно-технической арматуры для регулирования температуры в жилищных и административных помещениях. Наиболее значимую экономию могут дать общепромышленные мероприятия, такие, как: оснащение потребителей приборами учета и контроля расхода энергоресурсов; применение регулируемого электропривода; совершенствование структуры использованных материалов и путем более полного использования металлолома и вторичных энергоресурсов. Свыше одной трети всех потребляемых в стране ресурсов расходуется не рационально, что приводит к неэффективным затратам на их добычу.

Основными направлениями повышения эффективности использования ТЭР и реализации потенциала энергосбережения в строительстве и жилищно-коммунальном хозяйстве являются:

| Основные направления энергосбережения в строительстве                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Основные направления энергосбережения в жилищно-коммунальном хозяйстве                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>– внедрение новых и совершенствование существующих технологий в производстве энергоёмких строительных материалов, изделий и конструкций;</li> <li>– разработка и внедрение энергоэффективных технологий производства строительно-монтажных работ;</li> <li>– автоматизация технологических процессов, внедрение регулируемых электроприводов;</li> <li>– увеличение термосопротивления ограждающих конструкций жилого фонда;</li> <li>– внедрение энергоэффективных систем освещения жилых и общественных зданий;</li> <li>– повышение эффективности работы котельных;</li> <li>– установка в котельных турбогенераторов малой мощности;</li> <li>– оснащение приборами учёта и регулирования расхода основных энергоносителей;</li> <li>– использование отходов деревообработки и местных видов топлива, утилизация вторичных энергоресурсов.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– ликвидация неэкономичных котельных с переводом их нагрузок на другие котельные;</li> <li>– децентрализация систем теплоснабжения со строительством котельных малой мощности;</li> <li>– повышение эффективности работы коммунальных котельных путём замены неэкономичных котлов на более эффективные, перевода паровых котлов в водогрейный режим работы, использование безопасных и экономичных способов очистки поверхностей нагрева от накипи и нагара, внедрение безреагентных моноблочных водоподготовительных установок, перевода котельных с мазута на газ;</li> <li>– перевод котельных на местные виды топлива;</li> <li>– установка в котельных электрогенерирующего оборудования;</li> <li>– перекладка тепловых сетей предизолированными трубами;</li> <li>– внедрение комплексной системы автоматизации и диспетчеризации котельных, тепловых сетей, ЦТП;</li> <li>– тепловая реабилитация жилых и общественных зданий;</li> <li>– внедрение приборов учёта, контроля и регулирования расхода энергоресурсов, включая оснащение квартир и жилых домов приборами учета холодной, горячей воды и газа;</li> <li>– перевод автомобильного городского коммунального транспорта на газ</li> </ul> |

Исходя из вышеизложенного, наиболее действенными первоочередными мероприятиями энергосбережения в строительстве могут быть:

- монтаж газотурбинных установок, внедрение новых энергоэкономичных технологий в производстве керамических стеновых материалов, цемента, извести, листового стекла;
- повышение качества теплоизоляционных материалов, внедрение энергоэкономичных технологий получения плитного и монолитного полистеролбетона и других теплоизоляционных материалов;
- утилизация тепла уходящих дымовых газов технологических печей различного назначения (стекловарочных печей, обжига извести);
- снижение энергозатрат в производстве сборного железобетона до научно обоснованных нормативов;
- термореновация жилого фонда в части разработки нормативно-технической документации, инструментальная приемка объектов;
- замена низкоэффективных котлов на котельные установки с высоким КПД.

Основными энергосберегающими мероприятиями в жилищно-коммунальном хозяйстве являются: перекладка тепловых сетей предизолированными трубами; ликвидация длинных теплотрасс, децентрализация систем теплоснабжения со строительством котельных малой мощности; замена котлов с низким КПД на более экономичные; перевод котлов в водогрейный режим работы; внедрение АСУ, диспетчеризация и мониторинг котельных, тепловых сетей, ЦТП; диспетчеризация сетей наружного освещения; внедрение сетей наружного освещения; внедрение систем АСУ ТП водоснабжения и водоотведения города; внедрение приборов учёта и регулирования потребления ТЭР.

Например, Волгодонская ТЭЦ-2 является структурным подразделением филиала «Ростовская Генерация» ОАО «ЮГК ТГК-8». В соответствии с реформой энергетики, территориальные генерирующие компании объединяют электростанции нескольких соседних регионов, что направлено на получение эффектов интеграции, экономии общих затрат, диверсификации спроса на тепловую и электрическую энергию, большую привлекательность для инвесторов, повышение финансовой устойчивости и снижению рисков переходного периода, повышению гибкости работы в условиях конкурентного рынка. Основными направлениями повышения эффективности использования ТЭР и реализации потенциала энергосбережения в «Энергетике» являются:

- модернизация и замещение мощностей ТЭЦ и ГРЭС на базе максимального использования паровых и газотурбинных технологий;
- превращение действующих котельных в мини-ТЭЦ с установкой ПСУ, ПГУ, ГТУ;
- восстановление действующих и создания новых малых ГЭС;
- увеличение выработки электрической и тепловой энергии по комбинированному циклу;
- оптимальное распределение нагрузок на отдельных источниках и в энергосистеме;
- проектирование и создание комплексных систем теплоснабжения для промышленных узлов, городов и отдельных населенных пунктов с максимальным использованием вторичных энергоресурсов, комбинированным регулированием (качественно-количественное), независимым теплоснабжением отдельных объектов, с использованием предизолированных труб и высокоэффективных теплообменников;
- создание автоматизированных систем управления теплоснабжающих и теплопотребляющих комплексов, включая «источники - тепловые сети - потребители», с управлением тепловыми и гидравлическими режимами;
- реабилитация существующих систем отопления для обеспечения возможности индивидуального и группового регулирования и учета в жилых домах, общественных и производственных зданиях;
- сокращение расходов энергоносителей на собственные нужды источников, тепловых и электрических сетей, сокращение потерь в сетях;
- создание автоматизированных систем управления энергоблоками, объектами и энергосистемами в целом.

Основными принципами энергосберегающей политики на макро, мезо и микро уровнях являются: приоритет эффективного использования энергетических ресурсов; осуществление государственного надзора за эффективным использованием энергетических ресурсов; обязательность учета юридическими лицами производимых или расходуемых ими энергетических ресурсов, а также учета физическими лицами потребляемых ими энергетических ресурсов; включение в государственные стандарты на оборудование, материалы и конструкции, транспортные средства показателей их энергоэффективности; сертификация топливо-, энергопотребляющего, энергосберегающего и диагностического оборудования, материалов, конструкций, транспортных средств, а также энергетических ресурсов; сочетание интересов потребителей, поставщиков и производителей энергетических ресурсов; заинтересованность юридических лиц – производителей и поставщиков энергетических ресурсов в эффективном использовании энергетических ресурсов.

Энергосберегающая политика государства формируется на основе федеральных и межрегиональных программ в области энергоснабжения. Реализация программ требует не только тиражирования уже освоенных технологий производства и энергоснабжения, но и непрерывного их совершенствования, в том числе для нетрадиционных источников энергии в муниципальных и территориальных формированиях.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Жилищный кодекс РФ № 188-ФЗ от 29.12.2004 (в ред. Федерального закона № 199-ФЗ от 31.12.2005).
2. Постановление правительства РФ «О дополнительных мерах по реализации федеральной целевой программы «Жилище» на 202-2010 годы» № 865 от 31.12.2005.
3. Постановление Президента Российской Федерации «Об энергоснабжении» от 3 апреля 1996 г. № 28-ФЗ
4. Стратегия социально-экономического развития муниципального образования – центра субъекта Российской Федерации / Под ред. П.В.Акинина. Ставрополь. Изд. СГУ, 2006.
5. <http://www.innovobusiness.strf.ru>

**МАМСИРОВ А.Х., БИСЧОКОВА Ф.Р.**

Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова,  
старший преподаватель кафедры «Социальной сферы и туризма», e-mail: amam@mail.ru;  
Кабардино-Балкарский государственный университет им.Х.М.Бербекова,  
ассистент кафедры «Экономической теории», e-mail: fat1704@mail.ru

## ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ РЫНКА СФЕРЫ УСЛУГ В ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ РЕГИОНА

В статье рассматриваются основные направления развития рынка сферы услуг в туристической отрасли региона. Важное место отводится анализу необходимых условий успешного функционирования и интенсивного развития сферы услуг в туристической отрасли. Определены основные компоненты социальной политики государства в курортно-рекреационной сфере услуг.

**Ключевые слова:** рынок услуг; услуги курортно-рекреационного комплекса; денежные доходы и расходы населения; структура и объем платных услуг; стратегия развития сферы услуг

**Коды классификатора JEL:** L83

Основным макроэкономическим показателем развития субъектов Российской Федерации является валовой региональный продукт, отражающий результаты эффективности деятельности в регионах, преимущественно обусловленный сферой услуг. Основным объемом валовой добавленной стоимости, начиная с конца 90-х гг. XX в., производится в сфере услуг. Кроме того, сфера услуг служит своеобразным катализатором развития других отраслей экономики, выполняет ключевую социальную функцию - обеспечение занятости населения, предоставляя возможность жителям страны повысить свое благосостояние, и снижая социальную напряженность в стране. Анализируя сферу услуг с позиции маркетингового подхода, она, предоставляя определенное благо (товар, ценность) способствует удовлетворению потребностей личности, стимулируя, тем самым, рост покупательной способности населения и обеспечивая воспроизводство национальной и региональной экономик. Намечившийся рост в социально-экономическом развитии Российской Федерации, увеличение денежных доходов, а также осознание населением факта превращения здоровья в мощную производительную силу как социума в целом, так и отдельного индивида, способствовали возникновению потребности в туристских услугах.

Внимание исполнительных органов всех уровней к проблемам туристской отрасли в условиях политической стабильности на Северном Кавказе и реальности олимпийских перспектив российского Юга, создают реальный позитивный фундамент для ее восстановления и развития.

Природно-ресурсный потенциал Кабардино-Балкарской Республики предопределил развитие ряда территориально-производственных комплексов, отражающих характерные черты структуры экономики, особенности размещения и специализацию отраслей хозяйства республики. Среди них можно выделить ключевые объекты различного масштаба [1-2]: Нальчикский хозяйственный и курортный узел, территориально-рекреационная система высокогорного типа – Приэльбрусье, сельскохозяйственные природно-территориальные системы равнинного и горного типа. Все они находятся в неразрывной связи с главным туристским маршрутом по Баксанскому ущелью с прилегающей территорией.

Нальчикский хозяйственный узел представляет собой совокупность предприятий различных отраслей, объектов курортно-рекреационной сферы, науки, культуры, административно-управленческого аппарата и т.д.

Территориально-рекреационная система высокогорного типа – Приэльбрусье - является территорией, сочетающей объекты отдыха, туризма, альпинизма, горнолыжного спорта и развивающихся крупных научных центров страны по изучению природной среды высокогорий, медико-биологических факторов лечения различных болезней и т.д.

Кабардино-Балкарская Республика располагает обширными и разнообразными рекреационными ресурсами, значительность которых обусловила превращение республики в один из ведущих центров туризма страны еще в 60-х годах. Приэльбрусье – район уникального ландшафта и растительности, имеющий оздоровительную, научно познавательную и культурно-эстетическую ценность. Решением Совета Министров РСФСР 22 сентября 1986г. здесь организован природный национальный парк «Приэльбрусье», охватывающий территорию верховий рек Малки и Баксана общей площадью более 100 тыс.га. [1-2]. Территория парка делится на зоны: с заповедным режимом, режимом заказника, режимом регулируемого хозяйственного использования с двумя подзонами – интенсивного и экстенсивного рекреационного использования. Главными задачами парка являются сохранение природных комплексов, имеющих особую эколого-экономическую, историческую и эстетическую ценность в силу благоприятного сочетания естественных и культурных ландшафтов, и использование их в рекреационных, просветительских, научных и культурных целях.

Механизм создания обозначенной зоны на понятийном уровне базируется на законодательно установленном статусе территории (Национальный парк «Приэльбрусье»), в соответствии с которым ее социально-экономическое развитие осуществляется преимущественно за счет имеющихся на этой территории естественных природных богатств при непереносимом условии сохранения природно-ресурсного потенциала.

К числу основных предприятий и организаций туристской отрасли Кабардино-Балкарской Республики следует отнести: курорт федерального значения «Нальчик»; ОАО «Каббалктурист»; ОАО «Эльбрустурист»;

ОАО «Каббалкапипинист»; ведомственные санаторные учреждения; детские оздоровительные санатории (лагеря) сезонного действия; гостиничный комплекс; туристические агентства.

Природно-рекреационный потенциал республики характеризуется следующими условиями: дифференциацией природных условий, благоприятными климатическими условиями, разнообразием животного и растительного мира, сосредоточением памятников и культурно-исторического наследия, развитием народно-художественных промыслов и ремесел; наличием большого числа санаторно-курортных учреждений, пансионатов, домов, баз отдыха и других объектов рекреации. Таким образом, уникальные природно-климатические условия, имеющаяся материально-техническая, политическая и социальная база, настоятельно диктуют необходимость воссоздания традиционной для Кабардино-Балкарской Республики туристской отрасли.

На наш взгляд, развитие туристской отрасли в республике определяют две группы факторов: 1) усиливающие развитие – повышение качества услуг туристской отрасли, рост цен на услуги туристской отрасли, дифференциация предлагаемых услуг (продуктов) предприятий и организаций туристской отрасли, высокий уровень внедрения инноваций, насыщение рынка производителями услуг, ужесточение конкуренции между производителями услуг, освоение или выход на новые рынки, расширение ассортимента предоставляемых услуг, кооперация и интеграция с организациями и предприятиями смежных отраслей и 2) ослабляющие развитие – высокий уровень затрат, недостаток инвестиций, направленных на развитие организаций и предприятий туристской отрасли, слабое развитие системы профессиональных посредников, высокая стоимость научно-технической продукции, снижение числа потребителей услуг в связи с территориальной близостью к «горячим точкам», унификация и стандартизация используемых технологий, регулирование деятельности со стороны органов государственной власти, увеличение расходов на производство услуг, нестабильность конъюнктуры рынка услуг туристской отрасли.

Данный комплекс факторов развития туристской отрасли КБР указывает на их природу и определяет направления управления и регулирования участников рынка со стороны государственных органов власти. На практике эффективное развитие реализуется посредством адаптации предприятий и организаций туристской отрасли к факторам внешней среды путем изменения их внутренней составляющей под воздействием внешних условий, поиск нового конкурентоспособного организационного поведения. Следовательно, туристская отрасль в большей степени регулируема и именно государство здесь может оказывать сильное влияние на процесс обеспечения ее эффективного развития в целом.

Ресурсы туристской отрасли представляют собой комплекс физических, биологических, психологических и экологических факторов, которые используются в процессе восстановления физических сил и духовных качеств человека и их дальнейшего развития. Туристская отрасль сферы услуг является значимым социально-экономическим фактором, влияющим на общее устройство и осуществляемую политику в Кабардино-Балкарской Республике. В ней тесно взаимосвязаны интересы культуры и искусства, транспорта и связи, информационно-инновационных технологий, безопасности и международных отношений, занятости и здоровья населения, малого бизнеса и государства. Кроме того, исследуемая отрасль имеет большое значение для государства в целом, республики, муниципалитетов, отдельного индивида.

Устойчивость развития территориальной организации деятельности в туристской отрасли невозможна без эффективной государственной политики. Практика показала, что, несмотря на высочайший рекреационный и санаторно-курортный потенциал Кабардино-Балкарской Республики, на протяжении последних лет складывалась плачевная ситуация. В настоящее время наблюдается выправление ситуации, однако по-прежнему существуют инфраструктурные, экономические, социальные и политические проблемы, сдерживающие развитие туристской отрасли в регионе.

Современные рыночные условия ориентируют производителей туристской отрасли на индивидуализацию, гибко реагирующую на изменяющиеся и усложняющиеся запросы потребителей. В связи с этим необходимо разрабатывать новые направления инфраструктурной сущности услуг туристской отрасли.

Разработка и реализация направлений развития туристской инфраструктуры на макро- и микроуровнях обеспечит позитивные структурные сдвиги в региональной экономике. Новая система управления инфраструктурой туристской отрасли направлена на существенную реструктуризацию существующей и дальнейшее совершенствование взаимовыгодного сотрудничества регионального и муниципального уровней управления.

Инфраструктура туристской отрасли представляет собой совокупность государственных и негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, целью которых является создание благоприятных условий для развития туристской отрасли путем оказания всесторонней поддержки по следующим направлениям: аналитико-консалтинговому, научно-техническому, методико-технологическому, финансово-правовому, инновационно-прогностическому, эколого-экономическому, информационно-коммуникативному, организационно-управленческому.

Инфраструктуру можно также представить как совокупность экономических форм, компоненты которой, взаимодействуя и взаимодополняя друг друга, придерживаются единой концепции развития, увязывающих деловые отношения при всем их разнообразии в единую общность. По нашему мнению, элементами инфраструктуры туристской отрасли в рыночной экономике являются: общественные объединения, отраслевые и профессиональные объединения, региональные и общедеревенские объединения; организации, осуществляющие мониторинг окружающей природной среды; учреждения здравоохранения, науки и образования; организации культуры; торговые, транспортные предприятия; строительные организации; предприятия общественного питания; кредитные учреждения и коммерческие банки; лизинговые и страховые компании; аукционы, ярмарки и другие формы внебиржевого посредничества; предприятия связи и жилищно-коммунального хозяйства; специальные рекламные и информационные агентства; предприятия венчурного типа.

Ряд авторов исследовали проблемы инфраструктуры [3-8]. Проводя оценку состояния инфраструктуры

туристской отрасли Кабардино-Балкарской Республики, выражают негативное мнение: «...Общая инфраструктура рекреационной территории характеризуется слабой развитостью, практически полностью зависящей от работы его владельца ОАО «Эльбрустурист», среднегодовая загруженность гостиничного комплекса которого не превышает 50%. В такой ситуации предприятие не может справиться с обслуживанием двух существующих канатных комплексов, которые морально и физически устарели, эксплуатируются в сложных климатических условиях, имеют пропускную способность всего 800 чел./час. От резких температурных и ветровых перепадов некоторые узлы и конструкции канатных дорог находятся в предельном для эксплуатации состоянии. Горнолыжные трассы не соответствуют требованиям международной федерации горнолыжного спорта. Сложность рельефа, сход селевых потоков и лавин, слабое техническое оснащение, недостаточное финансирование обслуживающих дорожных организаций привели к тому, что сеть дорог в Приэльбрусье не отвечает современным требованиям...

Развитие инфраструктуры курортно-рекреационного комплекса, проведение мероприятий по привлечению дополнительных источников финансирования, создание благоприятного предпринимательского климата, расширение существующей материальной базы исследуемых рекреационных территорий, продвижение турпродукта на рынках в Российской Федерации являются приоритетными направлениями реализации эколого-экономического механизма развития территориальных рекреационных комплексов в Кабардино-Балкарской Республике...

Невостребованность санаторно-курортных услуг в период проведения экономических реформ и использование в течение продолжительного времени учреждений курорта «Нальчик» не по назначению привели к большим потерям материальной базы, оборудования и другого имущества; значительная часть сооружений санаторно-курортного комплекса изношена и не в состоянии обеспечить предоставление конкурентоспособного комплекса услуг, требуются модернизация, реконструкция и капитальный ремонт. Финансовое положение рекреационного комплекса в значительной степени осложняется высоким налогообложением, резко возросшей стоимостью энергоносителей и другими проблемами» [6].

Качественные структурные сдвиги в туристской отрасли могут быть обеспечены за счет внедрения и развития информационных технологий и решения инфраструктурных проблем внедрения информационных технологий в сферу услуг. В связи с этим нами разработана модель управления инфраструктурой туристской отрасли, обеспечивающая реструктуризацию существующей системы и совершенствование взаимовыгодного и плодотворного сотрудничества через сеть центров развития туристской отрасли и направленная на решение проблемы обеспечения необходимых условий для эффективного развития предприятий и организаций туристской отрасли и система управления развитием туристской отрасли. Модель направлена на обеспечение эффективного функционирования и развития туристской отрасли за счет формирования системы взаимодействия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и местного самоуправления через сеть центров развития туристской отрасли сферы услуг.

Положительный эффект обеспечивается за счет использования системы управления инфраструктурой туристской отрасли, аккумулирующей в себе ключевые функции развития: стратегическое планирование туристской отрасли; прогнозирование тенденций и мониторинг развития туристской отрасли; организация эффективной деятельности предприятий туристской отрасли; координация оперативной деятельности туристской отрасли; разработка и реализация нормативных решений; мотивация персонала предприятий и организаций туристской отрасли; контроль запланированных результатов с фактически достигнутыми и разработка мероприятий по совершенствованию.

При создании модели управления инфраструктурой туристской отрасли необходимо постоянно следовать основным принципам ее построения – структурные элементы и звенья модели должны следовать четкой цепи команд в ходе своей повседневной трудовой деятельности или при решении внезапных проблем, которые возникают на рабочем месте. Это помогает оптимально организовать потоки информации, исключить дублирование работ и укрепить единство системы.

Комплексный анализ реального состояния и развития туристской отрасли Кабардино-Балкарской Республики, позволил выявить основные факторы внешней и внутренней среды, влияющие на инфраструктурное развитие:

- факторы макроуровня, определяющие состояние экономики региона (глобализация и вступление России в ВТО, законодательство и тенденции его изменения, политическая обстановка, уровень инфляции, тенденции в сфере государственного регулирования, налоговая политика, бюджетная политика, состояние финансов, миграционная политика, объемы производства, потребления и накопления в регионе);
- факторы мезоуровня, определяющие состояние отрасли (объем валового регионального продукта и его структура, состояние рынка услуг и степень его соответствия потребностям и возможностям туристской отрасли, динамика изменения цен на ресурсы туристской отрасли, инвестиционный, научно-технический, инновационный и трудовой потенциал отрасли, состояние инфраструктуры);
- факторы микроуровня, определяющие состояние отдельных предприятий и организаций туристской отрасли (государственное регулирование и поддержка по осуществлению капиталовложений, используемых на модернизацию основных фондов, и капиталовложений, направляемых на расширение имеющихся и приобретение новых основных фондов, с учетом экономии рекреационных ресурсов, реконструкцию действующих рекреационных комплексов, налаживание механизма партнерства между пользователями рекреационных ресурсов и органами государственного надзора и контроля за качеством ресурсов, расширение кооперационных связей, внедрение обязательной системы страхования рисков, льготное кредитование развития производств туристской отрасли, формирование конкурентного рынка туристских услуг).

Система управления развитием туристской отрасли с точки зрения общественных интересов способна в конкретных экономических условиях обеспечить повышение уровня жизни и обслуживания населения. Внедрение данной системы основывается на ряде принципов:

- детальное исследование состояния наиболее значимых для населения услуг комплексов с целью получения данных о рыночных тенденциях и процессах для определения степени эффективности функционирования предприятий туристской отрасли;
- использование маркетинговых аспектов и его инструментария: исследование спроса на услуги и их предложения, позволяющее региональным и муниципальным органам управления получить достоверную информацию и повысить обоснованность принимаемых решений по поддержке предприятий, организаций и учреждений туристской отрасли региона;
- объектами исследования являются процессы и явления, возникающие в ходе развития туристской отрасли. Кроме того, в качестве объекта исследования может быть также проанализирована совокупность различных факторов (экологических, экономических, демографических, технических, политических, информационных и др.), которые оказывают непосредственное влияние на функционирование отрасли. Основными результатами исследования являются прогнозы развития, определение факторов эффективности, выявление ключевых тенденций в будущем, возможности выхода на новые рынки и проводится анализ позиций в конкурентной борьбе.
- исследование внутренней среды предприятий туристской отрасли предполагает сравнение влияния факторов внутренней среды на само предприятие с соответствующими показателями предприятий-конкурентов. Результатом данного исследования является определение направлений деятельности на будущее.
- исследование внешней среды включает исследование конъюнктуры на рынке туристских услуг, исследование конкурентов и покупателей.
- исследование конъюнктуры проводится с целью получения информации о возможных посредниках и партнерах. К числу посредников относятся предприятия, с помощью которых производители услуг будут иметь возможность присутствовать на выбранных рынках. К числу партнеров также следует отнести организации, которые помогут сформировать правильное представление о рынке и его субъектах - рекламные агентства, страховые компании, экспедиторские фирмы, финансовые и консалтинговые организации и др.
- при исследовании конкурентов определяются собственные конкурентные преимущества, проводится SWOT-анализ, включающий изучение занимаемой конкурентами доли на рынке, качество сервиса и отношение потребителей. Изучается финансовый, кадровый, информационный, инновационный и управленческий потенциал конкурентов. Результатом такого исследования является выявление способов, приемов и методов достижения наиболее выгодного положения на рынке относительно конкурентов, определение преимуществ перед конкурентами за счет качества предоставляемых услуг.
- исследование потребителей проводится с целью получения данных о тех факторах, которыми они руководствуются при осуществлении выбора. Для этого изучается структура потребления в том или ином регионе, тенденции покупательского спроса. Проводится разработка прогнозов ожидаемого спроса, сегментация рынка и выбор целевых сегментов.
- при проведении исследования самих услуг определяется качество, соответствие ГОСТам, технико-экономическим показателям, запросам потребителей. Результаты исследования дают возможность разработать индивидуальный перечень услуг с учетом требований рынка, повысить конкурентоспособность, провести анализ возможности оказания новых видов услуг и т.д.
- исследование каналов сбыта преследует цель определить эффективные способы и средства скорейшего доведения услуг туристской отрасли до потребителя и их реализация.
- исследование системы репутинга направлено на выявление тех средств и приемов, которые позволяют создать новый или улучшить существующий имидж предприятия туристской отрасли. Такие сведения позволяют повысить эффективность сервисных коммуникаций.
- исследование рекламы и брендинга ставит целью провести оценку рекламной и брендинговой кампаний и определить перспективы их улучшения.

Таким образом, анализ факторов инфраструктуры туристской отрасли позволяет определить оптимальные направления развития, выделить ключевые элементы и компетенции внутри каждой группы, распределить полномочия и задачи, мобилизовать ресурсы для их выполнения, что приведет к расширенному воспроизводству экономики региона и выведет туристскую отрасль сферы услуг на качественно новый уровень развития. Лишь полноценное взаимодействие и взаимовлияние, всесторонняя помощь и поддержка со стороны всех участников сферы туристских услуг, а также органов государственной власти, способно многократно улучшить сложившееся положение в отрасли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бураев, Р.А. География Кабардино-Балкарии: что? где? когда?/Р.А. Бураев. Нальчик: Эльбрус, 1997.
2. Бураев, Р.А. Нальчик: экономико-географический очерк/Р.А. Бураев. Нальчик: Эльбрус, 1985.
3. Ветитнев, А.М. Маркетинг санаторно-курортных услуг/А.М. Ветитнев. М.: Медицина, 2001.
4. Ветитнев, А.М. Конкурентоспособность санаторно-курортных организаций/ А.М. Ветитнев, М.А. Боков, Е.С. Угрюмов. Сочи: СГУТиКД, 1999.
5. Земляк, С.В. Управление маркетинговыми технологиями в сфере малого бизнеса (проблемы, теория, практика): Автореф.... докт.экон.наук/ ВЗФЭИ.- М.: ВЗФЭИ, 2007.



6. Куготова, А.М. Формирование эколого-экономического механизма управления устойчивым развитием территориальных рекреационных комплексов в системе рационального природопользования: Автореф. дис...канд. экон. наук/Ростовский Государственный Строительный Университет. Ростов-на-Дону: РГСУ, 2007.
7. Скрыпкин, В.К. Курортно-туристический комплекс: маркетинг, перспективы развития, стратегия продвижения/В.К. Скрыпкин. СПб.: СПбГУЭФ, 1999.
8. Трунев, А.П. Пределы экономического роста территориально-рекреационных комплексов при экологических ограничениях/А.П. Трунев// Сборник научных трудов: Социально-культурные и экологические приоритеты развития региона. Ростов-на-Дону, 1990.

**БАСКО О.В.**

РГЭУ (РИНХ), аспирант, 344006, г. Ростов-на-Дону ул. Б.Садовая ул. 69

## ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОУСТОЙЧИВОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА

В статье рассматриваются основные тренды развития финансово-кредитных институтов региональной финансовой системы и инструменты увеличения ресурсной базы кредитным организациям региона. Определяющее значение для обеспечения конкурентоспособности банков сегодня имеет ориентирование кредитных организаций на участие в федеральных и региональных целевых программах по кредитованию агропромышленного комплекса, ипотечному кредитованию и др. В условиях кризиса ликвидности и удорожания финансовых ресурсов на рынке межбанковских услуг снижается устойчивость банковской системы региона. Все более рискованным становится сегмент потребительского кредитования Южного федерального округа

*Ключевые слова:* региональные экономические системы; финансово-кредитные институты; конкурентоустойчивая финансовая система

*Коды классификатора JEL:* G20, G28

Экономический рост в России, который наблюдался несколько лет, был обеспечен двумя факторами: успехами на сырьевом рынке и притоком иностранных инвестиций. В условиях современного системного кризиса, когда цены на нефть падают, необходимо продумать целый ряд долгосрочных мер, позволяющих создать новую модель национальной финансовой системы.

Сегодня много говорится о том, что после кризиса должны измениться правила игры на финансовом рынке, потому что финансовый рынок оторвался от экономической почвы. Для обеспечения конкурентоустойчивости национальных финансово-кредитных организаций Центробанку нужно в большей степени гарантировать межбанковский кредит. Законодатель дал такую возможность, но на этом пути есть ужасные препятствия.

Эта процедура требует принятия инновационных решений по управлению рисками, так как одни кредиты можно гарантировать, а другие – нет. Многие финансовые инструменты, существующие сегодня на рынке, зависят от кредитов, риски которых контролируются слабо. В нынешней ситуации общее число кредитов, выдаваемых банками, наверняка сократится, что приведет к замедлению всех экономических процессов.

В современной мировой экономике реализуются три тренда: глобальный, региональный и национальный. Вторая половина XX в. ознаменовалась резким усилением глобального начала и определенным ослаблением национального. Получило развитие и международное региональное начало, способное сочетать в себе не только собственно региональность, но и глобальность с национальностью, и выступать в связи с этим сложной, вовсе не моногенетической, компонентой мировой экономики.

Сегодня можно выдвинуть предположение, что вследствие конфликта между централизованной глобальностью, активно реализуемой в мире в последние годы, и национальными интересами, в особенности, крупных стран, перед региональными экономическими системами открываются большие перспективы, ибо региональные конструкции могут достаточно эффективно сочетать международную интеграцию с национальными интересами, противостоя при этом слишком эгоистическому глобальному центризму.

Регионализм не препятствует ни международным связям, ни национальной идентичности, а главное, он способен реализовать то, что пытается сейчас реализовать централизованный глобализм в своих собственных интересах, а именно – осуществить мировое экономическое единение, столь сегодня необходимое, не подавляя никаких локальных интересов и образований.

Современная экономика, – это, прежде всего, финансовые ресурсы, следовательно, современная экономика – это финансовая экономика, в которой создана возможность для контроля над деньгами, капиталами, инвестициями, а также для созидания приемлемых для регионов финансовых систем.

Именно поэтому региональная экономика имеет шанс быть самостоятельной, т. е. действующей с учетом своих интересов экономикой, со своими деньгами, финансовыми системами, инвестиционными центрами, субъектами больших решений, чего не может дать нынешний глобализм и чего не может позволить ни одна национальная экономика.

Российское хозяйственное пространство формируется в значительной степени под влиянием мировой конъюнктуры на энергоносители, не создавая устойчивой основы конкурентоспособного развития страны. Единственной альтернативой является разработка и реализация стратегии инновационного развития страны, опирающаяся на раскрытие человеческого потенциала, на эффективное «применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом» [1] и требующая системных, масштабных, долговременных инвестиций в человеческий капитал.

В Концепции внешней политики Российской Федерации, утвержденной Президентом Российской Федерации 12 июля 2008 г., зафиксировано: «Глобальная конкуренция впервые в новейшей истории приобретает цивилизационное измерение, что предполагает конкуренцию между различными ценностными ориентирами и моделями развития... Российская Федерация располагает реальным потенциалом для того, чтобы занять достойное место в мире» [2]. Обеспечение конкурентоспособности нашей страны в глобализующемся мире может быть достигнуто через создание «благоприятных внешних условий для модернизации России, перевода экономики на инновационный путь развития» [2], и на основе применения «содержательных, философских подходов» [3, 2]. Ситуация усугубляется усиливающейся международной конкуренцией, активным проникновением транснациональных компаний на российский рынок и необходимостью для отечественных предприятий выдерживать возросшую конкуренцию.

По мере развития информационных технологий и распространения глобализации на все большее число областей хозяйственной жизнедеятельности происходит переосмысление и пересмотр теоретических концепций, отражающих данные события, объективно расширяется понятийный аппарат анализа. Системный анализ современных мирохозяйственных процессов с необходимостью предполагает «исследование глубинных закономерностей функционирования и эволюции национально-государственных экономических систем» [4, 21], способствуя пониманию природы формирования конкурентных преимуществ национального хозяйства в условиях глобализации.

Качественными параметрами мирового хозяйственного пространства, имеющими определяющее значение для конкурентоспособного развития национальных хозяйств, являются: сетевой характер распространения информации, продуктов, услуг, капитала; рост влияния глобальных корпораций; интеллектуальные и технологические мотивы успеха производительных капиталов на мировых рынках; институциональные основания развития национального хозяйства при активной роли макроэкономической политики государства; формирование мирового хозяйственного центра, его укрепление и расширение функций по регулированию мирохозяйственных процессов.

Для обеспечения конкурентоустойчивости национальной финансовой системы необходимо содействовать консолидации банковского сектора, создать возможность для упрощения реализации залоговых прав и улучшить инфраструктуру финансового рынка, в частности это касается клиринга и депозитной системы. Для стабильной работы новой финансовой системы России необходимы более жесткие правила игры, при которых выживут сильнейшие. Сегодня необходимо создать систему, в которой у каждого финансового института была бы возможность нормально работать.

С нашей точки зрения, для формирования конкурентоустойчивой финансовой системы в меньшей степени важно, какого формата банки будут в нее интегрированы, главное, чтоб они отвечали стратегии ее развития. Вместе с тем, проблемы в больших банках могут привести к системным трудностям. Но и более мелкие игроки, которые занимают определенную нишу, имеют конкурентные преимущества в тех или иных сегментах кредитования, должны получить шанс выжить в нынешних условиях.

Сегодня самый дорогой актив, который есть у банков, – это репутация. Если государство, финансово-кредитные институты и их клиенты совместными усилиями смогут активно использовать механизм подстраховки на межбанковском рынке для игроков, которые всегда пользовались доверием и могут подтвердить свою хорошую репутацию, мы довольно скоро преодолеем трудности.

Сегодня Правительством РФ намечен ряд мер, направленных на то, чтобы промышленные предприятия, строительный сектор и торговля в меньшей степени чувствовали возникшие проблемы. Институциональный механизм финансово-кредитного сектора должен развиваться таким образом, чтобы банки поверили, что финансирование этих сегментов рынка не имеет завышенных рисков. Риски будут снижаться за счет государственного заказа. В частности, государство сегодня заинтересовано в поддержке машиностроительных предприятий, а также развитии программ, связанных с ипотечным кредитованием.

Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) собирается обязать банки, выпускающие ипотечные ценные бумаги, публично отчитываться о просроченной задолженности по кредитам, под которые эти бумаги выпущены. По логике разработчиков, это сделает ипотечные облигации более привлекательными для инвесторов.

Изменения в положение ФСФР «О раскрытии информации эмитентами эмиссионных ценных бумаг» подготовлены Международной финансовой корпорацией (IFC). Документ обязывает банки, рефинансирующие ипотечные кредиты, ежемесячно раскрывать информацию об исполнении обязательств заемщикам по кредитам.

Согласно действующему положению ФСФР, эмитенты корпоративных облигаций выпускают ежеквартальные отчеты, в которых указывают только результаты своей финансовой деятельности. Новый документ не отменяет квартальных отчетов для эмитентов ипотечных ценных бумаг, более того, обязывает дополнять их информацией об организациях, участвующих в процедуре рефинансирования.

Для развития российских регионов необходимы финансовые ресурсы. Повышению роли банковской системы в развитии экономики региона будет способствовать улучшение как институциональной, так и финансовой обеспеченности региона банковскими услугами посредством роста активов банковского сектора и расширения операций кредитования.

Для увеличения ресурсной базы кредитным организациям региона следует увеличить число точек продаж, ориентированных на комплексное обслуживание клиентов (консультирование, расчетно-кассового об-

служивание, кредитование, «пластиковые» проекты, операции с ценными бумагами – все в рамках одного структурного подразделения). Определяющее значение имеет ориентирование кредитных организаций на участие в федеральных и региональных целевых программах по кредитованию агропромышленного комплекса, ипотечному кредитованию и др.

В условиях кризиса ликвидности и удорожания финансовых ресурсов на рынке межбанковских услуг снижается устойчивость банковской системы региона. Все более рискованным становится сегмент потребительского кредитования Южного федерального округа.

Определяющее воздействие на развитие финансового рынка Южного региона оказывает федеральная денежно-кредитная, валютная, бюджетная и налоговая политика государства. Например, результатом проводимой в экономике России денежно-кредитной политики явилось постепенное снижение уровня процентных ставок.

Основными направлениями участия ФСФР России в ЮФО в развитии финансово-кредитных и финансово-инвестиционных организаций являются: совершенствование нормативно-правовой базы в области финансовых рынков, модернизация инфраструктуры финансового рынка, регулирование и надзор в отношении профессиональных участников рынка ценных бумаг, институтов коллективного инвестирования, негосударственных пенсионных фондов, управляющих компаний и специализированных депозитариев в сфере формирования и инвестирования средств пенсионных накоплений, регистрация выпусков и отчетов об итогах выпуска эмиссионных ценных бумаг, рассмотрение дел об административных правонарушениях в сфере финансовых рынков, обобщение и анализ информации о состоянии финансовых рынков, участие в системе раскрытия информации на рынке ценных бумаг.

В целом в Южном федеральном округе сегодня созданы определенные условия, необходимые для функционирования финансового рынка, легитимного размещения и обращения ценных бумаг предприятий-эмитентов. Вместе с тем, основными проблемами в рассматриваемой сфере остаются ограниченность предложения качественных инструментов рынка ценных бумаг, высокие барьеры, препятствующие выходу эмитентов на рынок, недостаточной высокой культура корпоративного управления; информационная закрытость большинства эмитентов. Отметим, что одним из наиболее важных препятствий развития финансового рынка региона является нарушение эмитентами порядка раскрытия информации.

Задачи снижения числа нарушений и повышения эффективности регионального финансового рынка требуют развития конкурентной среды. Недостаточность конкуренции на финансовых рынках существенно выше, чем на товарных. Региональные финансовые рынки высоко концентрированы, что приводит к нарушениям в отношении потребителей их услуг.

В каждом из секторов финансового рынка Южного федерального округа (банковском, страховом, фондовом) можно выделить несколько доминирующих субъектов. С приходом столичных кредитных организаций в Южный макрорегион усилился процесс слияний и поглощений среди региональных банков, которые для того, чтобы выдержать конкуренцию, вынуждены объединяться между собой или искать нового собственника. Благодаря появлению ряда крупных московских банков, обладающих более дешевыми и долгосрочными ресурсами, несколько снизился уровень средневзвешенной процентной ставки по кредитам. Конкуренция в банковском секторе начала перемещаться из ценовой ниши в сферу качественных параметров и появления новых банковских продуктов.

На начало 2008 г. на территории ЮФО функционировало 118 самостоятельных кредитных организаций с 116 филиалами и 369 филиалов кредитных организаций других регионов, из которых 100 составляют учреждения Сбербанка. По количеству кредитных организаций, включая филиалы кредитных организаций других регионов, округ продолжает стабильно занимать третье место в России, уступая лишь Центральному и Приволжскому федеральным округам.

Наиболее разветвленной филиальной сетью в округе отличается банковский сектор Краснодарского края, Ростовской области и Республики Дагестан. Кроме того, региональные кредитные организации ЮФО имеют филиалы и за пределами своих регионов. Всего за пределами регионов банками округа открыто 36 филиалов, из которых 12 – филиалы региональных кредитных организаций Ростовской области.

По обеспеченности населения банковскими услугами, рассчитанной по численности населения, округ в целом занимает предпоследнее место среди федеральных округов России (опережая только Приволжский федеральный округ) – 0,94. В разрезе регионов округа этот показатель колеблется от 0,23 в банковском секторе Республики Ингушетия до 1,37 в банковском секторе Краснодарского края, в Ростовской области – 1,31.

Следует отметить, что, не смотря на рост объемов как депозитов населения, так и предоставленных кредитов, индекс развития сберегательного дела и финансовая насыщенность банковскими услугами по объему кредитов в целом по округу остаются низкими и за прошлый год снизились с 0,65 до 0,62 и с 0,97 до 0,94 соответственно. Совокупный индекс обеспеченности региона банковскими услугами в целом по округу остался на уровне прошлого года – 0,74.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Выступление Президента Российской Федерации В.В. Путина на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года». 8 февраля 2008г. Москва, Кремль.
2. Концепция внешней политики Российской Федерации. Президентом Российской Федерации Д.А. Медведевым 12 июля 2008 г.
3. Выступление Президента Российской Федерации Д.А. Медведева в Министерстве иностранных дел Российской Федерации 15 июля 2008 г. // Российская газета. 2008. 16 июля.
4. Сорокин Д.Е. О традициях российской экономической науки // Экономическая наука современной России. 2008. Экспресс-выпуск. № 1 (13).

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ ПРОИЗВОДСТВА ОСНОВНЫХ ВИДОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

В статье рассмотрены современные тенденции производства основных видов продукции растениеводства в Краснодарском крае. Проведен анализ взаимосвязи цен реализации и затрат на виды сельскохозяйственной продукции растениеводства.

**Ключевые слова:** рыночная экономика; тенденции; эффективность производства сельскохозяйственной продукции; средние цены реализации; себестоимость продукции

**Коды классификатора JEL:** Q11

Анализ динамики посевных площадей основных полевых культур в Краснодарском крае показывает, что этот показатель довольно стабильный. Максимальное отклонение от средней за пять лет (2003 – 2007 гг.) всей посевной площади составило 1,5 – 2,1% (таблица 1).

Минимальной площадь посева зерновых культур за анализируемый период (1764,8 тысяч гектаров) была в 2003 г. По сравнению со средней за период она была ниже на 202,6 тыс. га или на 10,3%. В этом году площадь посева озимых пшеницы и ячменя оказалась ниже, чем в среднем за период соответственно на 195,4 и 22,4 тыс. га. Это было связано с неблагоприятными погодными условиями для перезимовки озимых культур.

Таблица 1.

### Посевные площади сельскохозяйственных культур в хозяйствах Краснодарского края (тыс. га)

| Культура                         | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2002 – 2007 гг. |
|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Вся посевная площадь             | 3694,5 | 3639,2 | 3566,0 | 3617,2 | 3691,0 | 3641,6          |
| Зерновые и зернобобовые культуры | 1764,8 | 1989,4 | 1952,1 | 2008,0 | 2123,9 | 1967,4          |
| в т.ч.                           |        |        |        |        |        |                 |
| пшеница озимая                   | 833,9  | 1033,4 | 1094,9 | 1076,2 | 1108,2 | 1029,3          |
| ячмень озимый                    | 220,0  | 274,4  | 224,7  | 244,8  | 247,9  | 242,4           |
| Сахарная свекла (фабричная)      | 156,7  | 139,6  | 124,9  | 160,3  | 191,4  | 154,6           |
| Подсолнечник                     | 567,2  | 475,5  | 574,3  | 546,4  | 447,6  | 522,2           |

В 2004 – 2007 гг. площадь посева всех зерновых культур и озимых пшеницы и ячменя колебалась незначительно ( $\pm 0,8$  – 8,0% от средней за период). Причем отмечается устойчивая тенденция повышения площади посева зерновых культур. Их удельный вес в структуре посевных площадей на начало исследуемого периода составлял 47,8%, а в конце – 57,5%.

Среднегодовая площадь посева сахарной свеклы за пятилетие составила 154,6 тысяч гектаров или 4,2% от всей посевной площади за этот период. Это очень трудоемкая культура и её посевная площадь с начала периода снижалась и минимальной (124,9 тыс. га) оказалась в 2005 году. По сравнению с 2003 г. снижение посевной площади сахарной свеклы в Краснодарском крае в 2005 г. составило 25,5%. Однако в 2006 и 2007 гг. площадь посева её увеличилась и достигла в 2007 г. 191,4 тыс. га, что выше по сравнению со средней за 5 лет на 23,8%, а по сравнению с 2005 г. – на 53,2%.

Урожайность подсолнечника в Краснодарском крае в анализируемый период имеет четкую тенденцию к повышению. В начале периода она составила 14,1 ц/га, что ниже средней за период на 4,2 ц/га или на 23%, а в 2006 году урожайность составила 20,8 ц/га, что выше средней за период на 1,8 ц/га, или на 9,8%, а по сравнению с 2003 г. – выше на 6,7 ц/га, или на 47,5%. Однако в 2007 г. урожайность подсолнечника по сравнению с 2006 г. снизилась на 1,8 ц/га, или на 8,7%, но была выше, чем средняя за период (таблица 2).

Самой низкой урожайность и других основных полевых культур была также в 2003 году. В этом году погодные условия сложились неблагоприятно и для озимых, и для яровых культур. Урожайность озимых пшеницы и ячменя составила соответственно 33,4 и 35,0 ц/га, что ниже средней за пятилетие соответственно на 26,3 и 21,1%. В 2004 – 2007 гг. урожайность группы зерновых и зернобобовых культур была довольно устойчивой и составляла 38,3 – 42,5 ц/га, что выше, чем в 2003 году на 29,6 – 43,6%. Причем озимая пшеница и озимый ячмень по урожайности во все годы превышали средний показатель по всей группе зерновых и зернобобовых.

В неблагоприятный для озимого ячменя год по перезимовке он по урожайности уступил озимой пшенице на 5,5 ц/га, или на 13,3%, в остальные годы урожайность его была выше озимой пшеницы на 1,2 – 2,4 ц/га, и в среднем за анализируемый период урожайность главной для края продовольственной культуры – озимой пшеницы, и важнейшей зернофуражной культуры – озимого ячменя, оказалась одинаковой и высокой – 42,2 – 42,4 ц/га.

В 2004 – 2007 гг. урожайность этих двух важнейших зерновых культур была устойчивой – колебания от средней за период не превышали 1,2—10,7% у озимой пшеницы, и 2,9 – 10,7% у озимого ячменя.

Таблица 2.

**Урожайность сельскохозяйственных культур в хозяйствах  
Краснодарского края (в центнерах с 1 гектара)**

| Культура                                                  | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2003 – 2007 гг. |
|-----------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Зерновые и зернобобовые культуры (в весе после доработки) | 29,6   | 41,0   | 42,5   | 41,0   | 38,3   | 38,4            |
| в т.ч.                                                    |        |        |        |        |        |                 |
| пшеница озимая                                            | 33,4   | 43,1   | 46,7   | 42,7   | 45,1   | 42,2            |
| ячмень озимый                                             | 35,0   | 44,9   | 41,2   | 43,5   | 47,5   | 42,4            |
| Сахарная свекла (фабричная)                               | 216    | 390    | 323    | 360    | 263    | 310             |
| Подсолнечник                                              | 14,1   | 17,3   | 20,1   | 20,8   | 19,0   | 18,3            |

Урожайность сахарной свеклы в среднем за 5 лет составила 310 ц/га. Наименее урожайной она была в 2003 и 2007 гг. В 2003 году её урожайность составила 216 ц/га, что ниже средней за 5 лет на 94 ц/га, или на 30,3%, а в 2007 году – на 47 ц/га, или на 15,2%.

Наиболее урожайным оказался 2004 год – среднекраевая урожайность сахарной свеклы составила 390 ц/га, что выше средней за 5 лет на 80 ц/га, или на 20,5%.

Таким образом, урожайность основных полевых культур на Кубани в период 2004 – 2007 гг. сильно колебалась и наименьшей была в начале анализируемого периода (2003 г.). В 2004 – 2007 гг. урожайность зерновых культур была стабильно высокой. У подсолнечника она стабильно повышалась и максимальной оказалась в 2006 г., а у сахарной свеклы максимальная урожайность получена в 2004 г. В 2007 г. урожайность всех яровых культур из-за сухого и жаркого лета резко снизилась, особенно – у сахарной свеклы. В колебании урожайности полевых культур на Кубани в 2003 – 2007 гг. существенное влияние оказали погодные условия.

Валовые сборы основных полевых культур на Кубани самыми низкими оказались в 2003 году. Валовой сбор зерновых и зернобобовых культур оказался ниже среднего за 2003 – 2007 гг. на 2389 тыс. т., или на 31,4%, свеклы сахарной – на 1354 тыс. т., или на 16,2% (таблица 3).

Таблица 3.

**Валовые сборы сельскохозяйственных культур в хозяйствах Краснодарского края (в тыс. т.)**

| Культура                    | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | 2003 – 2007 гг. |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|-----------------|
| Зерновые культуры, всего    | 5221   | 8166   | 8298   | 8239   | 8128   | 7610            |
| в т.ч.                      |        |        |        |        |        |                 |
| пшеница озимая              | 2789   | 4450   | 5109   | 4596   | 5000   | 4389            |
| ячмень озимый               | 770    | 1233   | 925    | 1065   | 1178   | 1034            |
| Сахарная свекла (фабричная) | 3380   | 5446   | 4039   | 5774   | 5029   | 4734            |
| Подсолнечник                | 798    | 822    | 1153   | 1137   | 850    | 952             |

В 2004 – 2007 гг. зерновое производство было стабильным, и валовые сборы колебались в пределах 8128 – 8298 тыс. тонн. Самые высокие валовые сборы зерна озимой пшеницы получены в 2005 г. (5109 тыс. т.) и в 2007 г. (5000 тыс. т.); озимого ячменя – в 2004 г. (1233 тыс. т.) и в 2007 г. (1178 тыс. т.).

В 2005 г. валовой сбор зерна озимого ячменя снизился по сравнению с предыдущим годом на 308 тыс. т., или на 25%, т.к. сократилась и посевная площадь (на 22,1%), и урожайность (на 9,0%).

Валовой сбор фабричной сахарной свеклы в среднем за анализируемый период составил 4734 тыс. тонн. Минимальным валовой сбор этой культуры оказался в 2003 г. (на 17,2% ниже среднего за 5 лет). В 2003 г. снижение валового сбора фабричной сахарной свеклы произошло из-за её низкой урожайности, а в 2005 г. – в основном из-за резкого уменьшения площади посева. В 2004, 2006 и 2007 гг. валовой сбор этой культуры составлял 5029 – 5446 тыс. тонн, что выше среднего за 5 лет на 6,2 – 15,0%.

Среднегодовой валовой сбор подсолнечника за анализируемый период составил 952 тыс. т. Наиболее высоким он был в 2005 и 2006 гг. (1137 – 1253 тыс. т.), что выше среднего за пятилетие на 19,4 – 21,1%. В 2003, 2004 и 2007 гг. валовой сбор существенно (на 19,3; 15,8 и 12,0% соответственно) был ниже среднего за период.

Таким образом, в период 2004 – 2007 гг. зерновое производство в Краснодарском крае было стабильным – валовые сборы зерна превышали 8000 тыс.т (8128 – 8298 тыс. т). Валовые сборы сахарной свеклы (фабричной) наибольшими были в 2004, 2006 и 2007 гг. (5029 – 5774 тыс. т), а в 2005 г. из-за резкого сокращения площади посева этой культуры валовой сбор составил 4039 тыс. т.

Максимальный валовой сбор подсолнечника получен в 2005 и 2006 гг. за счет высокой урожайности и площади посева. В 2004 и 2007 гг. валовой сбор был низким (822 – 850 тыс. т.) из-за резкого снижения площади посева (447,6 – 475,5 тыс. га) и недостаточно высокой урожайности, особенно в 2004г.

Самые низкие валовые сборы основных полевых культур в Краснодарском крае получены в 2003 г. из-за низкой урожайности всех культур и снижения площади посева зерновых культур.

Динамика структуры производства зерна в период 2003 – 2007 гг. несколько отличается от долгосрочной. Размах варьирования доли озимой пшеницы в общем валовом сборе зерновых культур составил 7,2 пунктов (от 53,4 до 61,6%) при средней доле за 5 лет 57,4% (таблица 4).

Таблица 4.

**Динамика структуры производства зерна в Краснодарском крае по видам культур в хозяйствах всех категорий (в %, к общему валовому сбору)**

| Культура                                | 2003 г. | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | 2003 – 2007 гг. |
|-----------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|-----------------|
| Зерновые и зернобобовые культуры, всего | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0   | 100,0           |
| в т.ч. пшеница озимая                   | 53,4    | 54,5    | 61,6    | 55,8    | 61,5    | 57,4            |
| ячмень озимый                           | 14,8    | 15,1    | 11,1    | 12,9    | 14,5    | 13,7            |
| ячмень яровой                           | 6,1     | 3,2     | 3,0     | 3,2     | 2,0     | 3,5             |
| кукуруза на зерно                       | 15,8    | 19,7    | 16,4    | 19,2    | 13,2    | 16,9            |
| рис                                     | 7,1     | 4,9     | 5,8     | 6,9     | 7,2     | 6,4             |
| зернобобовые                            | 1,3     | 1,6     | 1,1     | 1,0     | 0,5     | 1,1             |
| прочие                                  | 1,5     | 1,0     | 0,9     | 0,9     | 0,9     | 1,0             |

Существенно увеличилась доля зерна кукурузы. В среднем за 2003 – 2007 гг. она составила 16,9% с колебанием от 13,2% в 2007 г. До 19,7% в 2004 г.

Таким образом, в структуре валового сбора зерна в хозяйствах всех категорий Краснодарского края 70 – 75% занимают озимые пшеница и ячмень, 9,7 – 16,9% - кукуруза, 4,9 – 7,2% - рис, 4,0 – 5,9% – яровой ячмень.

Анализ динамики себестоимости реализованной продукции сельского хозяйства, сложившихся цен реализации и уровня рентабельности в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края за период 2001 – 2007 гг. показал, что анализируемые показатели очень сильно колебались. Проанализированы экономико-образующие продукты растениеводства - зерно без кукурузы, сахарная свекла и подсолнечник. Установлено, что все три исследуемые вида продукции растениеводства оказались рентабельными. Наиболее рентабельным оказалось производство подсолнечника. В среднем за 7 лет его рентабельность составила 86,6% с колебанием по годам от 49,1% (2006 г.) до 145,8% (2007 г.) (таблица 5).

Таблица 5.

**Динамика себестоимости реализованной продукции сельского хозяйства и фактически сложившихся цен реализации в сельскохозяйственных организациях Краснодарского края (в рублях за 1 ц)**

| Показатель           | 2001г. | 2002г. | 2003г. | 2004г. | 2005г. | 2006г. | 2007г. | Среднее |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| Зерно( без кукурузы) |        |        |        |        |        |        |        |         |
| Себестоимость        | 120    | 124    | 192    | 192    | 204    | 242    | 303    | 196,71  |
| Цепной индекс        | 1,00   | 1,03   | 1,55   | 1,00   | 1,06   | 1,19   | 1,25   | 2,53    |
| Цена продажи         | 180    | 155    | 254    | 254    | 239    | 324    | 528    | 276,29  |
| Цепной индекс        | 1,00   | 0,86   | 1,64   | 1,00   | 0,94   | 1,36   | 1,63   | 2,93    |
| Соотношение, %       | 150,0  | 125,0  | 132,3  | 132,3  | 117,2  | 133,9  | 174,3  | 136,81  |
| Сахарная свекла      |        |        |        |        |        |        |        |         |
| Себестоимость        | 52     | 51     | 74     | 57     | 74     | 77     | 101    | 69,43   |
| Цепной индекс        | 1,00   | 0,98   | 1,45   | 0,77   | 1,30   | 1,04   | 1,31   | 1,94    |
| Цена продажи         | 59     | 64     | 74     | 70     | 82     | 105    | 101    | 79,29   |
| Цепной индекс        | 1,00   | 1,08   | 1,16   | 0,95   | 1,17   | 1,28   | 0,96   | 1,71    |
| Соотношение, %       | 113,5  | 125,5  | 100,0  | 122,8  | 110,8  | 136,4  | 100,0  | 114,89  |
| Подсолнечник         |        |        |        |        |        |        |        |         |
| Себестоимость        | 202    | 207    | 270    | 316    | 349    | 348    | 441    | 304,71  |
| Цепной индекс        | 1,00   | 1,02   | 1,30   | 1,17   | 1,10   | 1,00   | 1,27   | 2,18    |
| Цена продажи         | 384    | 421    | 482    | 611    | 562    | 519    | 1084   | 580,43  |
| Цепной индекс        | 1,00   | 1,10   | 1,14   | 1,27   | 0,92   | 0,92   | 2,09   | 2,82    |
| Соотношение, %       | 190,1  | 203,4  | 178,5  | 193,4  | 161,0  | 149,1  | 245,8  | 186,60  |

Второй по уровню рентабельности продукцией оказалось зерно (без кукурузы). В среднем за анализируемый период рентабельность этой продукции составила 26,8% с колебанием от 17,2% (2005 г.) до 74,3% (2007 г.).

Рентабельность производства сахарной свеклы в среднем за 7 лет составила 14,9% с колебанием от 0,0% (2003 и 2007 гг.) до 36,4% в 2006 г.

Если проанализируем динамику себестоимости и цены продаж основной продукции растениеводства, то увидим, что себестоимость маслосемян подсолнечника за семь лет повысилась в 2,18 раза, а цена продаж за это же время возросла в 2,82 раза при рентабельности в начале периода в 90,1%. Это и обеспечило высокую рентабельность выращивания данной культуры.

Себестоимость производства зерна (без кукурузы) за этот период увеличилась в 2,53 раза, а цена продажи зерна – в 2,93 раза при рентабельности в начале периода 50%.

Более низкая рентабельность производства сахарной свеклы (14,9% в среднем за 7 лет) обусловлена тем, что себестоимость его производства повысилась в 1,9 раза, а цена продаж – только в 1,7 раза при рентабельности в начале периода 13,5%.

В рыночной экономике, как известно, соотношение спроса и предложения определяет цену товара. Предложение продукции растениеводства определяется валовым сбором культуры, который, в свою очередь, является производным посевной площади и урожайности.

Для выявления взаимосвязи цены реализации зерна с затратами на его производство были взяты данные 304 сельскохозяйственных предприятий северной, центральной и южно-предгорной зон Краснодарского края. При этом установлено, что средняя цена 1 ц зерна по всей совокупности хозяйств составила 308 рублей (таблица 6).

Из пяти групп хозяйств наибольшее их количество (128 или 42% от совокупности) оказалось в средней – третьей группе. В этой группе средняя цена зерна оказалась на уровне средней по совокупности, т.е. 308 рублей.

Таблица 6.

**Зависимость цены реализации зерна от производственных затрат в сельскохозяйственных организациях северной, центральной и южно-предгорной зон Краснодарского края**

| Группа по цене 1 ц зерна, руб. | Количество хозяйств в группе | Средняя цена 1 ц зерна, руб. | Площадь посева зерновых на 1 хозяйство, га | Урожайность, ц/га | Затраты, руб. |                               |                     | Структура затрат, %         |                                           |                      |                             |
|--------------------------------|------------------------------|------------------------------|--------------------------------------------|-------------------|---------------|-------------------------------|---------------------|-----------------------------|-------------------------------------------|----------------------|-----------------------------|
|                                |                              |                              |                                            |                   | на 1 га       | на 1 ц зерна производственные | на 1 ц зерна полные | Оплата труда с отчислениями | Содержание основных средств и амортизация | Материальные затраты | в т.ч. затраты на удобрения |
| До 224,9                       | 18                           | 207                          | 2102                                       | 42,7              | 8351          | 195                           | 204                 | 12,1                        | 34,9                                      | 70,9                 | 14,0                        |
| 224,9 – 278,2                  | 85                           | 259                          | 2655                                       | 496               | 8612          | 212                           | 214                 | 10,2                        | 26,0                                      | 67,4                 | 11,4                        |
| 278,3 – 331,6                  | 128                          | 308                          | 3076                                       | 44,7              | 9220          | 206                           | 218                 | 10,2                        | 24,0                                      | 65,1                 | 13,2                        |
| 331,7 – 385,3                  | 54                           | 352                          | 3687                                       | 46,1              | 9415          | 204                           | 236                 | 7,9                         | 24,5                                      | 73,3                 | 14,8                        |
| Более 385,3                    | 19                           | 421                          | 2024                                       | 38,8              | 11783         | 303                           | 344                 | 9,6                         | 25,1                                      | 69,0                 | 10,6                        |
| Итого и в среднем              | 304                          | 308                          | 2943                                       | 43,6              | 9183          | 210                           | 225                 | 9,7                         | 25,0                                      | 68,0                 | 13,0                        |

В 18 хозяйствах первой группы этот показатель оказался наиболее низким – 207 руб., что в 1,49 раза ниже средней цены по всей совокупности и более чем в 2 раза ниже, чем в группе, численностью 19 хозяйств с ценой 1 ц зерна 421 рубль.

Установлено, что цена 1 ц зерна тесно связана с концентрацией посевов зерновых – при увеличении цены реализации, площадь посева зерновых культур закономерно увеличивалась до 4-ой группы включительно (на 26,3 – 75,4%). И только в 19 хозяйствах последней группы при цене 1 ц зерна 421 руб./ц (вдвое выше, чем в первой группе) площадь посева зерновых культур была практически одинаковой с первой группой.

Выявлена положительная связь цены производителя зерна с денежно-материальными затратами в расчёте на 1 га посева этих культур – по мере повышения цены 1 ц зерна с 207 до 421 рубля (в 2 раза), затраты на 1 га повышались с 8351 до 11783 рубля, или в 1,42 раза. Одновременно полная себестоимость зерна увеличивалась на 68,4% (с 204 до 344 руб./ц).

При анализе связи средней цены 1 ц зерна с элементами структуры его себестоимости установлено, что наиболее высокими доли оплаты труда с отчислениями (12,1%), содержания и амортизации основных средств (34,9%) и доля материальных затрат (70,9%) были в хозяйствах первой группы с самой низкой ценой 1 ц зерна.

Наиболее низкими эти показатели были: доля оплаты труда – в 4-ой группе хозяйств с ценой на зерно 352 руб./ц (7,9%); содержание и амортизация основных средств – в третьей и четвёртой группах со средней ценой зерна 308 и 352 руб./ц (24,0 – 24,5%); материальные затраты – в 3-ей группе (65,1%).

При дальнейшем повышении цены зерна эти показатели несколько увеличились: доля оплаты труда – в 1,22 раза, содержания и амортизации основных средств – в 1,05 раза и материальных затрат – в 1,06 – 1,13 раза.

Таким образом, цена реализации зерна колебалась по группам от 207 до 421 руб./ц. С возрастанием этого показателя закономерно увеличивалась средняя площадь посева зерновых на одно хозяйство (с 2102 до 3687 га), затраты на 1 га (с 8351 до 11783) и полные затраты на 1 ц зерна (со 195 до 303 руб.). Одновременно с этим в большинстве хозяйств совокупности снижались доли затрат в структуре себестоимости зерна: на оплату труда с отчислениями (с 12,1 до 7,9% в 4-ой группе хозяйств), содержание и амортизацию основных средств (с 34,9 до 24,5% в 4-ой группе хозяйств) и материальных затрат (с 70,9 до 65,1% в 3-ей группе хозяйств).

Анализ структуры затрат на производство озимых зерновых культур предприятий центральной и северной природно-климатических зон Краснодарского края сгруппированных по размерам их площади посева показал, что в структуре затрат на производство 1 ц зерна озимых культур с увеличением их площади в среднем на одно хозяйство доля оплаты труда с начислениями закономерно снижается (табл. 7).

Таблица 7.

**Влияние размера посевных площадей озимых культур на структуру затрат в расчете на 1 ц зерна в центральной и северной зонах Краснодарского края (%)**

| Группа по площади озимых зерновых, га | Средняя площадь, га | Структура производственных затрат по статьям |        |           |                             |        |
|---------------------------------------|---------------------|----------------------------------------------|--------|-----------|-----------------------------|--------|
|                                       |                     | оплата труда                                 | семена | удобрения | содержание основных средств | прочие |
| Центральная зона                      |                     |                                              |        |           |                             |        |
| До 1526                               | 589                 | 13,8                                         | 24,8   | 11,4      | 25,1                        | 24,9   |
| 1527-3045                             | 2257                | 11,4                                         | 7,7    | 15,3      | 13,2                        | 52,4   |
| 3046-4564                             | 3610                | 10,3                                         | 7,1    | 12,9      | 14,8                        | 54,9   |
| 4565-6083                             | 5185                | 8,7                                          | 7,7    | 17,3      | 19,7                        | 46,6   |
| Более 6083                            | 8554                | 9,2                                          | 7,2    | 21,3      | 10,5                        | 51,8   |
| Итого и в среднем                     | 2530                | 10,9                                         | 10,4   | 14,8      | 16,5                        | 47,4   |
| Северная зона                         |                     |                                              |        |           |                             |        |
| До 2000                               | 1042                | 11,1                                         | 10,8   | 12,2      | 22,9                        | 43,0   |
| 2001-5000                             | 3163                | 10,3                                         | 9,0    | 15,9      | 16,8                        | 48,0   |
| Более 5000                            | 6134                | 7,3                                          | 10,0   | 15,5      | 14,7                        | 52,5   |
| Итого и в среднем                     | 3259                | 9,5                                          | 9,4    | 15,6      | 16,6                        | 48,9   |

В северной зоне края в структуре затрат на 1 ц зерна озимых культур в самых крупных хозяйствах доля затрат на содержание основных средств составляет 14,7%, что ниже, чем в средних и мелких хозяйствах соответственно на 14,3 и 55,8%, но выше, чем в более крупных хозяйствах центральной зоны на 40%, в то время как доля затрат на содержание основных средств в среднем по зонам практически одинакова (16,5-16,6%).

В результате этого в центральной зоне при средней урожайности озимых зерновых культур на 20% выше по сравнению с хозяйствами северной зоны, затраты на 1 гектар оказались выше на 15,5%, в то время как в самых крупных по площади посева озимых культур хозяйствах этих зон соотношение обратное - затраты на гектар в хозяйствах центральной зоны на 6,6% ниже, чем в аналогичных хозяйствах северной зоны. Следовательно, по нашему мнению, дальнейшее дробление средних и крупных зернопроизводящих хозяйств в центральной и северной зонах края приведет к снижению валовых сборов зерна озимых культур и ухудшению эффективности зернового производства.

Таким образом, с повышением концентрации зернового производства в хозяйствах основных зернопроизводящих зон Краснодарского края затраты денежно-материальных средств снижаются, а эффективность их использования повышается.

**ДАЛХАЕВ И.В.**

Кисловодский институт экономики и права, аспирант, e-mail: idris.73@mail.ru

### УСТОЙЧИВОСТЬ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы формирования устойчивости развития региональной экономики. При этом, большое внимание уделяется вопросам трансформации производственной специализации Чеченской Республики в условиях начавшегося кризиса. На основании все более устойчивого экономического роста регионов и разнообразия инструментов экономической политики обосновывается возможность выравнивания уровней экономического развития.

*Ключевые слова:* региональное развитие; устойчивость региональной экономики; выравнивание уровней регионального развития; региональный экономический рост

*Коды классификатора JEL:* R1, R13, R38

Экономическая устойчивость многих регионов Южного федерального округа в последние годы не только не укрепляется, но и появляются серьезные факторы ее ослабления. Так, по показателям валового регионального продукта (ВРП) в расчете на душу населения уже наблюдаются многократные различия [8]. Если ВРП по Российской Федерации из суммы регионов составлял в среднем к 2007 году порядка 160 тыс. руб., то по Центральному округу превышал 210 тыс. руб., а по Уральскому превышал 300 тыс. руб. По Южному федеральному округу в среднем этот показатель составлял немногим более 70 тыс. руб. – самый низкий показатель по всем регионам. И этот разрыв имеет достаточно выраженную тенденцию к увеличению.

Такое отставание неизбежно сказывается на социально-политическом состоянии в регионе. Конечно, в этом округе более специфична демографическая ситуация, но это не снимает остроты проблемы хотя бы по причине факта нарастания уровня безработицы среди подрастающей молодежи.

Внутренние угрозы устойчивости экономического развития Южного федерального округа формируются за счет усиления внутренней дифференциации между его регионами. Нарастает отставание северокавказ-



ких республик от краев и областей округа. Так, среди этих республик более высокий показатель у Северной Осетии более 60 тыс. руб. Большинство имеет показатели в диапазоне от 40 до 50 тыс. руб. Самые низкие показатели – в Ингушетии (менее 18 тыс. руб.) и в Чечне (менее 25 тыс. руб.).

Следует констатировать, что с позиций развития российских регионов экономик сложилась своеобразная северокавказская дуга низкоэффективной региональной экономики. В таких условиях важнейшим фактором устойчивого развития становится создание оптимальной структуры региональной экономики, которая наряду с высокими показателями по производству валового регионального продукта обеспечивала бы эффективную занятость.

Если в целом по Российской Федерации за период с 1995 по 2006 год уровень безработицы снизился с 9,4% до 7,2%, то по Южному федеральному округу, в единственном из всех федеральных округов, этот уровень возрос с 12,6% до 13,7%. По итогам 2006 года уровень безработицы в Адыгее составлял 13,7%, в Дагестане – 22,3%, в Кабардино-Балкарии – 20,7%, в Калмыкии – 16,7%, в Карачаево-Черкесии – 19,4%, в Ингушетии – 58,5%, в Чечне – 66,9% [4]. С наступлением кризисного этапа развития проблема занятости будет только обостряться, особенно в регионах с низким уровнем производства валового регионального продукта.

Социально-экономическое положение регионов Южного федерального округа тревожит научную общественность. Отмечается, что в его составе самое большое по России число национальных образований, имеющих депрессивную экономику и являющихся дотационными, а численность безработных, беженцев, вынужденных переселенцев здесь наибольшая по стране. При этом данные регионы имеют достаточно ресурсов для того, чтобы занять активное место в экономике страны – это уникальный курортно-рекреационный комплекс и крупнейший производитель сельскохозяйственной продукции [5].

Большое внимание ученых и специалистов уделяется проблеме безработицы и поиску инструментов ее ликвидации. В этом контексте говорится о необходимости пересмотра многих положений разработанного Проекта Стратегии развития Юга России [1]. Прежде всего, по направлению поиска наиболее эффективных механизмов решения проблем в форме специального для северокавказских республик проекта по ликвидации безработицы. Также надо отметить, что в документах стратегического характера в качестве основы развития территорий заложена ресурсно-транспортная направленность и экспортная ориентация транзитных потоков энергоносителей, что может привести к свертыванию индустриального сектора экономик республик, усилению сырьевой направленности, усугублению межрегиональной стратификации, что в свою очередь ещё более обострит давно присущую региону серьезную проблему безработицы.

Со стороны федеральных органов власти решение проблемы в определенной мере представлено в проекте Министерства экономического развития, согласно которому планируется преодолеть рассматриваемую дифференциацию посредством создания сбалансированной модели развития регионов, а в основу хозяйства положить формирование сети промышленных кластеров [9]. Определенная концентрация кластеров по регионам должна привести к их более эффективному развитию. Преимущественно ставится вопрос о формировании территориальных производственных и научных кластеров, развитии курортного потенциала российских регионов, создании крупных логистических и транспортных узлов на территории России.

С одной стороны, использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры, как добровольные объединения предприятий, являющиеся гибкими полиструктурными системами, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию региональных «точек роста» и стимулированию развития отдельных отраслей [2].

С другой стороны, по мнению ряда экспертов, формирование кластеров в депрессивных регионах может столкнуться с кадровым голодом. Проблема депрессивных регионов заключается в том, что часто в них нет требуемого количества квалифицированных рабочих и инженеров, которые могли бы работать в производственных высокотехнологичных кластерах. В итоге может сформироваться острое противоречие между миграционными потоками и демографическими процессами на уровне регионов, которое еще больше усугубит застарелые проблемы безработицы.

В этом контексте целесообразно использовать принцип разнообразия в развитии российских регионов. Известная философия управления устойчивым развитием предлагает опору на глубинные связи между духовным основанием существования народа и способами его хозяйствования и управления. Она позволяет увидеть хозяйственную жизнь человека в целостности, неповторимой индивидуальности и использовать эти знания в практике управления. С помощью теории управления, базирующейся на национальной российской философии, система управления устойчивым развитием обретает гибкость, не выходящую за параметры ценностей и интересов российского государства. Изменения существующей системы управления согласуются с задачами и обстоятельствами внешней и внутренней среды, оставаясь в рамках государственных интересов.

Классическая теория управления устойчивым развитием ориентирована на типовые ситуации. Накопленный при применении классических знаний управления опыт выступает в качестве стандартного инструментария целенаправленного воздействия на объект управления. В случае же возникновения нестандартных ситуаций в процессе управления устойчивым развитием классическая теория управления безоружна. Ей приходится в «догоняющем» режиме создавать новый методологический инструментарий анализа объектов управления и новые технологии эффективного воздействия на них.

В рамках философии управления устойчивым развитием возможно устранение запаздывания классической теории управления относительно реально происходящих изменений объектов и процессов. Философия располагает инструментарием, позволяющим анализировать и прогнозировать явления в режиме опережения реальных событий. Это дает возможность заранее разрабатывать систему управления устойчивым развитием, адаптирующуюся к меняющимся объектам [3].

При этом, на наш взгляд, не следует предполагать сходных результатов от применения одного инструмента в разных местах. Одна и та же субсидия может пойти на совершенно разные цели в системе образования

продвинутого региона или депрессивного. Кроме того, зависимость от прошлого у каждого типа регионов, каждого региона в отдельности в определенной мере общая со страной, но и имеет свои важные, порой системоопределяющие особенности.

Потому федеральная региональная политика должна исходить из этого многообразия и ориентироваться на обеспечение определенного общероссийского минимума стандартов. В таком случае снижается значение поддержания потребления бюджетников и перераспределения бюджетных ресурсов. В своей основе национальное и региональное воспроизводство оказывается преимущественно частным, поскольку основные инвестиционные ресурсы находятся у частных компаний и физических лиц.

По сути дела, федеральная власть не имеет инвестиционных ресурсов для решения проблем всех регионов страны. Следовательно, с одной стороны, она должна решать крупные национальные задачи и не распыляться на попытки развития каждого региона по отдельности. С другой – обеспечить сложную гармонию при наложении на региональном уровне трех разных, иногда конкурирующих программ, представляющих разнонаправленные интересы. Это программы развития федеральных округов, собственные программы регионов и программы развития частных структур (представленных, как правило, финансово-производственными группами). При этом основное противоречие пролегает по линии использования прибыли частными структурами, которые не обязаны реинвестировать свои прибыли там, где они их получили. Но при этом получается, что регионы теряют значительную часть созданного валового внутреннего продукта и они должны искать пути сокращения оттока капитала.

Пересечение федеральных, региональных и частных интересов делает региональные экономики узлом достаточно жестких противоречий и в условиях кризиса необходимо находить и использовать эффективные формы и инструменты преодоления их негативных последствий. Одной из таких форм, обеспечивающих устойчивость регионального экономического развития, является оптимальная производственная специализация.

Проблемы регионального развития с вышеизложенных позиций особенно наглядно просматриваются на примере Чеченской Республики. Характерным для современного состояния республиканской экономики является ряд асимметрий производственной специализации. Прежде всего – промышленности, более 98 процентов которой приходится на нефтедобычу с занятостью немногим более 7 тысяч человек.

При этом, в структуре созданного валового регионального продукта на нефть приходится около четвертой части, почти треть – на сельское хозяйство, примерно по десятой части приходится на торговлю и строительство и примерно по семь процентов на пищевую промышленность и сферу услуг. В программных разработках предусматривается, что к 2020 году структура валового регионального продукта изменится следующим образом: 28 процентов будет приходиться на нефтепереработку, 18 – на пищевую промышленность, 15 – на стройиндустрию, 11 – на сельское хозяйство, 7 – на нефть, по несколько процентов – на торговлю, связь, услуги, транспорт и некоторые другие [6].

Согласно программам развития представляется логичным преодолевать хозяйственное отставание республики посредством приоритетного развития базовых отраслей региональной экономики. Но, практически все указанные отрасли, где предусматривается существенное создание валового регионального продукта, с позиций используемой технологии не являются трудоёмкими, т.е. обеспечить решение главной социально-экономической проблемы Чеченской Республики – достижение эффективной занятости – не смогут. А эта проблема с точки зрения социально-экономического развития является самой острой. Если уровень безработицы сократится как и намечено по программным мероприятиям, т.е. в 2 раза, то в экономике республики будет около 30-40 процентов экономически активного населения безработными. Естественно, что никакого экономически эффективного развития при таком уровне занятости быть в принципе не может.

В предстоящем году предполагаются определенные коррективы в производственной специализации – 2009 год объявлен годом сельского хозяйства. При этом предполагается, что восстановление и развитие сельскохозяйственной отрасли позволит трудоустроить около 70 процентов безработных в регионе и создать конкурентоспособную базу реализации собственной сельскохозяйственной продукции [7].

С одной стороны, сельское хозяйство относится к базовым, историческим традиционным отраслям хозяйственного комплекса Чеченской Республики. Аграрное производство во многом обеспечивает устойчивость республики как социально-экономической системы, положительно влияет на ее территориальную организацию.

К сожалению, последствия военных действий оказались тяжелыми для состояния земель республики:

- на значительных площадях почвенному покрову нанесены серьезные механические повреждения (в результате взрывов, многочисленных проходов тяжелых машин и т.п.);
- развитие процессов водной эрозии (на склонах), развитие процессов ветровой эрозии (дефляции) на почвах легкого механического состава на равнинных территориях;
- заболачивание участков (где навал грунта у воронки может служить препятствием для движения воды);
- активизация процессов дегумификации почв (в результате практически полной ликвидации скота в республике до минимальных значений упало внесение органических удобрений).

Поэтому в настоящее время сельское хозяйство Чеченской Республики находится в глубоком кризисе – продолжается сокращение посевных площадей, снижение показателей продуктивности и производства сельскохозяйственной продукции.

Для восстановления сельскохозяйственного производства республики потребуются значительные материальные и финансовые ресурсы. Но и при решении этих проблем сельское хозяйство не сможет взять на себя основную роль в вопросах обеспечения занятости населения. Прежде всего, возникнет проблема снижения

уровня предельных доходов сельхозтоваропроизводителей, имеющая всеобщий характер и рассматриваемая в экономической науке как общепринятая закономерность.

Поэтому в программных мероприятиях следует учитывать острую потребность в дальнейшей трансформации производственной специализации экономики Чеченской Республики, диктуемой проблемой занятости населения. Кроме того, целесообразно активизировать процессы интеграции экономик северокавказских республик, которая во многом может способствовать оптимизации общей производственной специализации.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Липина С.А.* Приоритеты развития республик Северного Кавказа / Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 17 (74).
2. *Петров А.Н.* Динамика выпуска продукции отраслей реального сектора экономики Ивановской области за период реформ / Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 17 (74).
3. *Понеделков А.В., Уколов В.Ф.* Философия управления устойчивым развитием юга России. <http://www.koism.rags.ru/publ/download.php>.
4. Российский статистический ежегодник. 2007: Стат. сб. / Росстат. М., 2007, с. 138–142.
5. *Скатерщикова Е.Е., Макар С.В.* Основные проблемы и направления социально-экономического развития Южного федерального округа / Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 21 (78).
6. Стратегия социально-экономического развития Чеченской Республики до 2020 года. М., 2005. С. 43–44.
7. <http://chechnya.gov.ru/page.php?r=126&id=4745>
8. [http://www.gks.ru/bgd/free/b01\\_19/IssWWW.exe/Stg/d000/dusha98-06.htm](http://www.gks.ru/bgd/free/b01_19/IssWWW.exe/Stg/d000/dusha98-06.htm)
9. <http://www.rbcdaily.ru/2008/07/04/focus/358724>.

СЕТЕВЫЕ БИЗНЕС-СТРУКТУРЫ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ:  
КРИТЕРИИ И УСЛОВИЯ ИНТЕГРАЦИОННОЙ МОТИВАЦИИ

В статье рассматриваются факторы обеспечения устойчивого развития национальных сетевых бизнес-групп, при взаимодействии которых обеспечиваются условия достижения экономических интересов и усиливается и интеграционная мотивация

*Ключевые слова:* интеграция; сетевые бизнес-группы; глобализация; интеграционная мотивация; специфические конкурентные преимущества

*Коды классификатора JEL:* M11, M15, M16

Глобализация как объективный процесс охватила сегодня все страны и народы мира, и даже каждого человека, независимо от того, как к ней относятся и оценивают, в чем видят ее преимущества и угрозы. Вместе с тем практически все спектры и формы проявления глобализации связаны с экономикой, углублением международного разделения труда и складыванием воспроизводственных циклов на планетарном уровне.

Интеграционная мотивация отражает стремление субъектов международных экономических отношений в лице бизнес-структур прогнозировать свои интересы и искать пути их удовлетворения посредством международного сотрудничества и взаимодействия. Однако реализация этой мотивации требует объективных условий, связанных не с единичным, а национальным уровнем экономики и степенью ее целостного развития. хозяйственные субъекты, оперирующие на глобальном уровне, представляют хозяйственные организмы своих стран, что делает их интересы презентабельными, тесно сопряженными с национальными экономическими интересами.

Например, матрица определения национальных интересов США включает «продвижение американских товаров на зарубежные рынки» [3, с. 15–17] – цель, достигаемую государством и фирмами в русле совпадающих мотивационных установок. Подобная ситуация, характерная для мирового хозяйства, актуализирует проблематику взаимодействия индивидуальных, национальных и глобальных экономических интересов.

При этом динамика экономического развития, задаваемая алгоритмом глобализации, приводит в действие одну из ключевых основ современного определения интеграционной мотивации, которая заключается в том, что микросубъекты (предприятия, фирмы, корпорации) экономических отношений достигают тем больших успехов в международном масштабе, чем в большей степени развит макросубъект их резидентного закрепления.

Для устойчивости сетевых бизнес-групп необходимо поддерживать и обеспечивать реальный механизм взаимодействия факторов: а) целостного, но не фрагментарного развития экономики; б) оптимальной, но не абсолютной или хаотичной, открытости во внешнеэкономических связях; в) конкурентных, но не конъюнктурных, преимуществ на мировых рынках. При соблюдении этих условий приобретаетсся намного больше шансов для достижения индивидуальных и национальных экономических интересов, а, следовательно, усиливается и общая интеграционная мотивация и потенциал реализации интересов на всех уровнях хозяйствования.

Мотивация в экономическом плане – это не просто цели, но и возможности их достижения. Мотивация выступает как момент многоуровневой системы экономических интересов, в которой национальные экономические интересы выдвигают базовую шкалу критериев для масштабов, структуры, форм и направлений глобальных связей на индивидуальном уровне.

Существуют и другие, фундаментальные аспекты национальных интересов, которые должны предопределять участие хозяйственных структур в глобальной экономической системе. Во-первых, это интересы сохранения и развития целостной системы национальной экономики. Во-вторых, создание благоприятных условий экономической деятельности для отечественных резидентов производства в стране и за рубежом. В-третьих, обеспечение социального эффекта от глобальной интеграции экономики на всех уровнях. На этом основании можно сформулировать такой принцип интеграционной мотивации в межгосударственных отношениях, как первичность национальных экономических интересов.

Интеграционная мотивация возникает там, где складываются объективные (экономические, технологические, коммуникационные) предпосылки для ее практического применения: когда какие-либо национальные или корпоративные цели (например, обеспечение экономической безопасности, наращивание производства, снижение издержек) могут быть эффективнее достигнуты при интеграционном взаимодействии с другими государствами или корпорациями.

Глобальная сеть экономических отношений часто предоставляет односторонние преимущества тем или иным странам, обеспечивает доходы отдельных сфер производства или локальных групп населения в глобально интегрирующейся стране. Концентрация внимания на первичности национальных экономических интересов способна формировать контекстуальный подход к процессам глобализации для каждой национальной экономики.

Именно контекстуализация проблем глобализации в стране консолидирует экономику, приводит к формированию интересов и ценностей, выдвиганию целей и задач, реализация которых осуществляется в векторе самоопределения и самоутверждения в современном мире.

Интеграционная мотивация обеспечивает успех при условии направленности процессов глобализации в русло достижения конкурентных преимуществ многопрофильного и высококачественного производства готовой продукции с использованием государственных мер экономического регулирования на всех хозяйственных уровнях. Роль государства имеет решающее значение в определении экономической стратегии, структурных реформ, поощрении инноваций в государственном и частном секторах экономики. При этом важнейшее значение приобретает переход от отвлеченно-отраслевого к кластерному видению перспектив развития национальной экономики.

Кластер как организационно-экономическая структура – это совокупность основных, родственных и поддерживающих сфер производства и реализации, оказывающих друг другу взаимную поддержку [1, с. 51–52]. По существу в кластере происходит обобществление воспроизводственных связей между ресурсными, технологическими и маркетинговыми фирмами с целью обеспечения конкурентоспособности продукта национального производства.

Процесс глобализации, расширяя и углубляя, а вместе с тем стандартизируя и унифицируя формы внешне-экономических связей, делает очевидным «сильные» и «слабые» стороны национальных экономик с точки зрения возможностей реализации национальных экономических интересов в самой стране и на международном уровне. При этом проявляется следующая закономерность: чем в большей степени выражены и достигаются эти интересы в самой стране, тем результативнее они отражаются во внешних экономических отношениях.

Под широко употребляемым термином «глобализация экономики» понимается тенденция мирохозяйственного пространства к единому рынку товаров, услуг, капиталов и рабочей силы в результате усиления экономической взаимозависимости стран, роста объема трансграничных перемещений факторов производства, а также все более широкой диффузии технологий.

Следовательно, приходится констатировать, что мировое экономическое сообщество из совокупности связанных между собой стран постепенно превращается в совокупное пространство, в котором национальные экономические образования выступают как бы составными элементами (акциденциями) всемирного хозяйственного организма, а их судьбы в возрастающей мере определяются ходом развития всего этого организма. В подобной ситуации экономика каждой страны приобретает все более транснациональный характер, что равносильно ее растущей зависимости от внешних факторов, принявших глобально-системный вид.

Однако одной качественной характеристики глобализации совершенно недостаточно для понимания всех аспектов ее воздействия на переходные, т. е. по существу становящиеся, национальные экономики. Существует очень важное «измерение» глобализации, в котором нужно различать два круга проблем. Первый из них – это параметры, по которым можно судить о ведущих тенденциях глобализации мировой экономики, и второй – относящийся к выяснению степени открытости экономики отдельной страны или же допустимому уровню ее участия в глобальных экономических процессах.

В значительной степени это зависит от того, насколько внутренне обобществлены и введены в общее русло (вектор) развития производительные силы, а воспроизводственные связи консолидируют ресурсы, факторы и стимулы хозяйствования во всем национальном экономическом организме, его кластерных структурах. Только национальное хозяйство, представляющее целостный организм, способно концентрированно выражать и защищать свои интересы, а также эффективно реализовывать цели составляющих ее компонентов и экономических резидентов. Последние в подобном ракурсе выступают как субъекты национального рынка, обладающего собственными в масштабе страны функциональными характеристиками и способностями подчинить внешние процессы внутренним, национальным интересам.

Глобализация, как пишет в своей книге М. Тэтчер, «открыла национальные экономические системы для международной конкуренции» [2, с. 492]. Но эта конкуренция, даже при допущении эквивалентности экономических отношений, не будет взаимовыгодной, поскольку будут неравносильны национальные экономики.

Экономики многих стран мира не готовы к свободной конкуренции по всем отраслям и нуждаются в защите для создания собственных конкурентных преимуществ. Даже страны ЕС отгородились единым таможенным тарифом, единой аграрной политикой, единой валютой. По всей вероятности, глобализацию необходимо ограничивать в отношении отдельных стран, прежде всего для отстаивания национальных интересов.

Важно представить глобализацию как движение всех стран в одном направлении, но не по одной и той же колее. В противном случае неизбежны столкновения, торможение менее продвинутых в своем развитии стран со стороны стран – лидеров мировой экономики. Каждая национальная экономика должна найти свой путь прогресса, сопряженный с происходящими в мире процессами интеграции, но не повторяющий опыт других стран и не растворяющийся в общем потоке рыночной глобализации.

С этой точки зрения, уже не является актуальным мнение К. Поланьи о том, что «рыночная экономика может существовать в рыночном обществе» [4, с. 70–71]. Рыночная экономика должна развиваться в национальной среде для того, чтобы обеспечивать использование факторов идентификации и этногенетического динамизма. Внешнеэкономические связи, а они носят глобально-рыночный характер, следует воспринимать в их взаимодействии с национальным рынком, который в переходных обществах решает специфические проблемы общественной трансформации.

Иногда большой удельный вес внешних экономических связей в экономике преподносят как положительный фактор, когда говорят о преимуществах «открытой экономики». Но открытость экономики может быть вызвана не выбором преимущественной сегментации национальной хозяйственной системы, а элементарной дезинтеграцией хозяйственных процессов.

В таком случае внешние связи не только не способствуют развитию, но и могут подчинить ресурсный потенциал страны не свойственным ей интересам. Под открытой экономикой понимается такое хозяйство, в

котором абсолютный и относительный уровень, а также динамика роста внешнеторгового оборота и других форм внешних связей по отношению к динамике роста национального дохода и промышленной продукции достаточно высоки.

Эти факторы играют роль мотивационной интеграции в общем экономическом росте для всех хозяйственных звеньев, а структура производства формируется под влиянием не только внутренних, но и внешних факторов – научно-технических и технологических процессов, сетевой модели развития.

Понятие сети используется в различных контекстах. В литературе по менеджменту оно применяется в отношении специфических организационных структур (сетевая организация), международных организационных структур (мультинациональные фирмы в интегрированной сети), специфических для определенной культуры форм (японские кейретцу) или специфических форм коллективной организации (стратегические сети).

Сетевая организация может включать в себя внутренние и внешние сетевые структуры. В первом случае кооперационная деятельность концентрируется на отношениях между центральным органом и децентрализованными филиалами. Его типичной формой является транснациональная бизнес-группа (фирма). Внешние структуры характеризуются сотрудничеством с внешними партнерами и могут быть определены как динамические или стратегические сетевые структуры.

Исходным пунктом в развитии транснациональных бизнес-групп являлась критика выделения трех классических стратегий интернационализации: интернациональной, мультинациональной и глобальной. Если фирма присутствует в сверхдинамичной среде, требующей как локального приспособления, так и глобальной интеграции, то для этого необходима транснациональная стратегия и соответствующая организация. Это требует одновременной реализации мультинациональной гибкости, глобальной эффективности, доступа к знаниям и инновациям. Решающими признаками при этом являются:

мультинациональная гибкость: непрерывное наблюдение за отдельными рынками и применение системы ранних индикаторов являются предпосылкой для успешного развития рыночных инноваций;

глобальная эффективность: в рамках транснациональной стратегии фирмы стремятся к тому, чтобы посредством глобальной интеграции их предпринимательская деятельность осуществлялась с меньшими издержками, достижение этих преимуществ связано, прежде всего, со стандартизацией продуктов и процессов; безграничным доступом к знаниям.

Еще одним требованием к транснациональным фирмам являются свободная передача собственных знаний, доступ к ним со стороны всех участвующих подразделений. Знания распространяются с помощью коммуникационных сетей, что повышает предпринимательский успех. Транснациональная фирма отклоняется от принципа выравнивания всех подразделений, так как они имеют различные локальные рынки и компетенции. Роль отдельного подразделения зависит от стратегического значения зарубежного рынка для общей стратегии концерна и от уровня компетенции филиала.

Под стратегическими сетевыми структурами понимаются организационные формы, пытающиеся реализовать конкурентные преимущества через кооперацию между юридически самостоятельными, но экономически связанными друг от друга подразделениями. Возникающие отношения в большинстве случаев регулируются долгосрочными договорами.

Бизнес-группа может быть задействована в различных стратегических сетевых структурах, что является частным случаем широко диверсифицированного концерна. Посредством данной структуры фирмы получают доступ к ресурсам, местным рынкам и инновациям.

Стратегическая сеть открывает шансы в получении конкурентных преимуществ. Сокращение времени на освоение рынка является основным мотивом для формирования и развития стратегических сетей. Использование ноу-хау в рамках всего концерна существенно укрепляет позиции фирмы. Стратегические сетевые структуры наиболее стабильны в случае, если отдельные части взаимно дополняют друг друга.

Узкая компетенция и специфические конкурентные преимущества – хорошая база для создания стратегической сети. Эти качества являются важными предпосылками для успешной работы в условиях высокой динамичности и неопределенности на международных рынках. Стратегические сети позволяют добиться более быстрой реализации идей, быстрого обмена информацией. Освоение зарубежных рынков часто становится возможным только с помощью кооперационных отношений, позволяющих обойти ряд правовых и политических ограничений. Кроме того, происходит снижение уровня риска для отдельных участников. Посредством разумного использования индивидуальных сильных сторон снижается вероятность неудачи в целом.

На практике стратегические сети возникают посредством объединения нескольких фирм, формирования совместных предприятий или стратегического альянса (например, соглашения в области технологий, лицензий, менеджмента и маркетинга). Переплетение капитала не является определяющим признаком сети, однако часто имеет место.

Стратегические сетевые структуры могут строиться как на вертикальных, так и на горизонтальных отношениях. Вертикальный уровень включает, например, связи с поставщиками, осуществлявшиеся ранее на рыночной основе. В качестве примера можно назвать характер взаимодействия между поставщиками и производителями в автомобильном секторе. В этой сфере на смену традиционным договорным отношениям все больше приходит кооперация, включающая часто совместные разработки и полную ответственность поставщиков за качество.

Создание сетевых вариантов горизонтальных экономических структур, которые обслуживают все разнообразие организаций в экономике, часто называют институциональными структурами и интерпретируют как системы соглашений между большей частью членов общества, которые определяют общие правила для наиболее типичных видов взаимодействий людей в обществе. К таким структурам относятся: торговая

и финансовые инфраструктуры, система трудовых отношений, юридическая система и т. п. Главными действующими элементами горизонтальных структур являются связи между их отдельными звеньями и единые правила работы всех звеньев. Фактически, горизонтальные структуры в экономике (так же как и рассмотренные выше «организации») уже представляют собой сети связей, которые с переносом в среду сети Интернет получают возможность работать более эффективно.

Примером горизонтальной сети является фармацевтическая отрасль, в которой многие фирмы связаны через исследовательскую кооперацию посредством лицензионных или маркетинговых договоров для получения эффекта масштаба и совместного использования каналов сбыта в различных странах. Другой пример – авиакомпании и создаваемые ими сети. Преимущества кооперации складываются из сотрудничества в маркетинговой сфере (совместные бюро и реклама), лучшего доступа к рынку, использования ресурсов и получения эффекта синергии.

Сокращение периода разработки инноваций является основным мотивом кооперации высокотехнологичных фирм. Другое существенное преимущество – стратегическая гибкость. Посредством кооперации партнеров, каждый из которых специализируется на ведущих направлениях в сфере его интересов, можно быстрее и проще осваивать стратегически важные сферы деятельности и реализовать конкурентные преимущества.

Сетевые взаимодействия в производственных процессах осуществляются в сетевой организации производства. Появляются информационно-технические сети, которые видоизменяют трудовые отношения и процессы бизнеса на предприятиях. Внутренняя информационная сеть дает достаточно поводов для быстрого и гибкого реагирования организации на часто изменяющиеся пожелания клиентов, что возможно лишь в том случае, если сотрудники владеют актуальной информацией, самостоятельно принимают решения и несут большую ответственность за успех предприятия.

Интеграционная мотивация, таким образом, сосредоточивается на проблематике реализации национальных экономических интересов, среди которых существует широкий спектр целевых установок. Глобальный фактор играет все более активную роль в их достижении, но он должен выступить не как всепоглощающий императив, для чего необходимо его адаптированное включение в процесс национальной экономической эволюции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Градов А.П. Национальная экономика. – М., 2005.
2. Тэтчер М. Искусство управления государством. Стратегия меняющегося мира. – М., 2003.
3. Nuechterlein D.E. America Recommitted: United States National Interests in a Reconstituted World. Lexington, 1991.
4. Polanyi K. The Great Transformation. N. Y., 2006.

**ВОРОНИНА Л.А., КОЛКАРЕВА Э.Н., РАТНЕР С.В.**

Кубанский государственный университет, профессор, доктор экономических наук,  
e-mail: lab@vectorplus.ru;

Кубанский государственный аграрный университет, доцент, кандидат экономических наук,  
e-mail: inna.kolkareva@mail.ru;

Южный научный центр РАН, ведущий научный сотрудник, кандидат физико-математических наук,  
e-mail: lanarat@mail.ru

### МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БАНКОВСКОГО ПРОДУКТА В КОНТЕКСТЕ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В настоящей работе для выбора стратегии банка в условиях глобализации финансового рынка предлагается использовать математическую модель, построенную на основе теории нечетких множеств.

**Ключевые слова:** банковская стратегия; глобализация; конкурентоспособность; математическая модель; нечеткое множество; экспертная база

**Коды классификатора JEL:** C69

Сегодня одной из важнейших задач государства является повышение роли банковского сектора в экономике. Динамика основных параметров, характеризующих состояние банковского сектора в 2002–2007 годах, свидетельствует об устойчивости тенденции развития банковского сектора. Увеличиваются активы и капитал кредитных организаций, расширяется их ресурсная база, особенно за счет привлечения средств населения. В то же время потенциал развития банковского сектора не исчерпан. В условиях глобализации мировых финансовых рынков значительно усиливаются процессы интеграции национальных банковских институтов в мировую финансовую систему (МФС). Развитие банковского сектора России в этом направлении сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера. К внутренним препятствиям,

в частности, относятся неразвитые системы управления, слабый уровень бизнес-планирования, неконкурентоспособность ряда банковских услуг, фиктивный характер значительной части капитала отдельных банков, неудовлетворительный уровень руководства и стратегического планирования в некоторых банках.

Зачастую банковская стратегия сводится к тому, чтобы исполнять все мыслимые виды банковских операций в объеме, который позволяет лицензия. Приоритеты же могут задаваться совершенно случайно и зависеть от профессиональных интересов менеджеров или сиюминутных задач акционеров. По мнению Правительства Российской Федерации и Банка России, увеличение объемов банковских услуг не должно достигаться в ущерб устойчивости банковского сектора. Поэтому при разработке по-настоящему долгосрочного плана банк неизбежно придет к необходимости сегментировать клиентов и оценить их потребности, понять конкурентную ситуацию и выработать свое уникальное торговое предложение по каждому из предлагаемых банковских продуктов.

Для разработки стратегий высокого уровня большинство крупных банков обращается к опыту консультационных компаний. Постепенно к этому приходят и многие средние банки. Региональные банки, по нашей оценке, в большинстве случаев вынуждены обходиться своими силами по причине высокой стоимости консалтинга. В помощь региональным банкам в настоящей работе построена математическая модель для оценки уровня конкурентоспособности банковского продукта с учетом интеграционных процессов, происходящих в российском банковском секторе в контексте глобализации мирового финансового рынка. Основными преимуществами модели являются: 1) реализация на базе доступного программного обеспечения, позволяющего использовать ее даже не специалисту в области моделирования; 2) возможность использования в условиях неопределенности и нечеткости исходной информации, возникающей за счет существенной интенсификации экономических процессов, и влияния большого количества макроэкономических факторов.

Традиционные методы анализа и прогнозирования, реализуемые в виде совокупности расчетных процедур над точечными значениями параметров, используемых при практическом анализе прогностических сценариев, совершенно не учитывают неполноту и неопределенность в исходных данных, нечеткость качественных оценок, а также наличие субъективных предпочтений участников стратегического планирования. В настоящей работе для выбора стратегии банка предлагается использовать нечетко-множественный подход, успешно применяемый в современных исследованиях по инвестиционному анализу [6]. Модель конкурентоспособности банковского продукта построена на основе только экспертных знаний, поэтому возможны несовпадения результатов нечеткого вывода (теория) с экспериментальными данными. Для обеспечения достоверных результатов необходимо провести параметрическую идентификацию нечеткой модели по экспериментальным данным маркетинговых исследований. Согласно [3, 4] в нечетких моделях настраивают параметры функций принадлежности термов из баз знаний. Кроме того, в нечеткой базе знаний Сугено настраивают и коэффициенты в заключениях правил [7].

Необходимо отметить, что при традиционном моделировании конкурентоспособности продукта обычно используют различные модификации метода взвешенной суммы частных технико-экономических показателей (или их отклонения от показателей идеального продукта) [1, 2]. При этом неявно предполагается, что недостаток одних показателей можно компенсировать избытком других. Пропорции таких "взаимозачетов" постоянны на всем факторном пространстве - они задаются весовыми коэффициентами функции свертки. Однако на рынке продаются продукты, показатели которых отличаются в несколько раз. При таком разбросе показателей чувствительность конкурентоспособности не может быть постоянной на всем факторном пространстве.

Значимый вклад в конкурентоспособность банковских продуктов вносят не только показатели качества и цены, но и степень информированности клиента о банке, уровень надежности, спектр банковских продуктов, географическая и временная доступность продуктов, уровень сервиса. Для оценки таких показателей зачастую применяют экспертные оценки, содержащие значительную долю неопределенности (например, "дешевый кредит", "слабый имидж", "отличный сервис"). При этом неопределенность исходных данных связана с невозможностью дорогих полномасштабных маркетинговых исследований, а также либо с ограниченным доступом к правдивой финансовой отчетности конкурентов или, наоборот, избыточностью информации, приводящей к задержкам по времени точности принятия решения. Формализация таких экспертных правил в математическую модель удобно осуществить с помощью теории нечетких множеств [8].

Назовем критерием конкурентоспособности банковского продукта число  $Q \in [0, 100]$ . Обозначим факторы конкурентоспособности через  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , тогда модель конкурентоспособности банка будет представлять функциональное отображение вида:

$$X = (x_1, x_2, \dots, x_n) \rightarrow Q \in [0, 100]$$

В общем случае количество входных переменных модели определяется задачей, целью и используемыми средствами моделирования. Адекватное моделирование конкурентоспособности банковского продукта в условиях интеграции банковской системы в МФС требует достаточно большого количества входных переменных, так как необходимо учитывать большое количество микро и макроэкономических факторов. Введем 10 факторов:

$x_1$  – стоимость предоставления банковской услуги;  $x_2$  – уровень проектных решений (Потенциальное качество, заложенное в банковский продукт. Определяется, в основном, степенью интегрированности банка в МФС и уровнем используемых информационных технологий в части программного обеспечения);  $x_3$  – качество производственных технологий (Объективные ограничения достижения потенциального качества. Обусловлены, в основном, уровнем развития телекоммуникационных сетей);  $x_4$  – кадровое обеспечение



(Субъективные ограничения достижения потенциального качества, обусловленные квалификацией, дисциплинированностью и мотивированностью персонала.);  $x_5$  – уровень капитализации;  $x_6$  – маркетинговые коммуникации;  $x_7$  – уровень рекламаций (Определяется количеством и степенью претензий потребителей, уровнем распространением информации о рекламациях, а также контрпропагандой конкурентов);  $x_8$  – легкость потребления услуги, определяемая географической и временной доступностью точек продажи (региональные сети, банкоматы), а также сервисным обслуживанием);  $x_9$  – сопутствующий сервис (Консультации, юридическое и техническое сопровождение);  $x_{10}$  – дополнительные льготы, скидки и услуги, предлагаемые клиентам банка.

Введем укрупненные влияющие факторы (качество банковского продукта  $y_1 = f(x_2, x_3, x_4)$ , имидж банка  $y_2 = f(x_5, x_6, x_7)$ , уровень сервиса  $y_3 = f(x_8, x_9, x_{10})$ ) для моделирования которых используем экспертные нечеткие базы знаний типа Мамдани. Элементы antecedentes нечетких правил связаны логической операцией «И». Значения факторов будем выражать как отклонения (в процентах) от усредненных показателей других игроков финансового рынка. Будем моделировать конкурентоспособность банка по трем сценариям реальной ситуации: 1) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса являются плохими; 2) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса средние; 3) показатели цены «И» качества «И» имиджа «И» сервиса являются хорошими. Предполагается, что в каждом сценарии эластичность конкурентоспособности по факторам постоянна. Границы под областей с постоянными эластичностями конкурентоспособности – нечеткие, что обусловлено плавным переходом одного сценария в другой. В табл. 1 предлагается нечеткая база знаний типа Сугено для моделирования конкурентоспособности банка. Каждое правило этой базы знаний моделирует один сценарий. Отличительной особенностью систем нечеткого логического вывода является то, что адекватное моделирование реальности может быть достигнуто при небольшом количестве правил в базе знаний. Необходимое количество правил обычно значительно меньше их полного перебора:

$$N = I_1 \cdot I_2 \cdot \dots \cdot I_n,$$

где  $n$  – количество входных переменных;  $I_k$  – мощность терм-множества для оценки  $k$ -той входной переменной. Коэффициенты в заключениях правил задают чувствительность конкурентоспособности по соответствующим факторам. Коэффициенты определены на основе экспертных оценок по методу парных сравнений Саати [7].

Таблица 1.

Нечеткая база знаний для оценки конкурентоспособности

| $x_1$   | $y_1$   | $y_2$   | $y_3$   | $Q$                                             |
|---------|---------|---------|---------|-------------------------------------------------|
| Высокая | Низкое  | Низкий  | Низкий  | $-0.08x_1 + 0.03y_1 + 0.025y_2 + 0.055y_3 + 14$ |
| Средняя | Среднее | Средний | Средний | $-0.35x_1 + 0.4y_1 + 0.28y_2 + 0.05y_3 + 50$    |
| Низкая  | Высокое | Высокий | Высокий | $-0.06x_1 + 0.06y_1 + 0.06y_2 + 0.08y_3 + 80$   |

Графики функций принадлежности нечетких термов “Низкий” (Н), “Средний” (С) и “Высокий” (В) приведены на рис. 1. Для определения принадлежности нечетких термов использована гауссова функция [5] следующего вида:

$$\mu^t(x) = \exp\left(-\frac{(x-z)^2}{2c^2}\right), \text{ где } z - \text{координата максимума; } c - \text{коэффициент концентрации.}$$

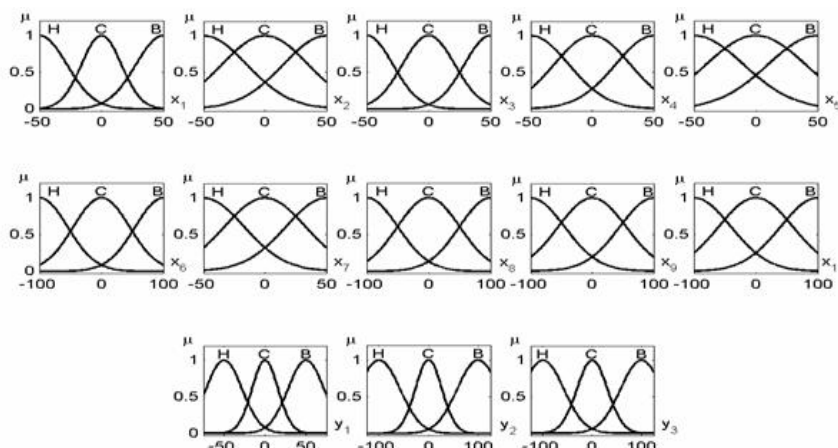


Рис. 1. Функции принадлежности нечетких термов

Нечеткий вывод осуществляется в соответствии с алгоритмами Мамдани и Сугено. Нечеткий логический вывод по алгоритму Мамдани выполняется по нечеткой базе знаний:

$$\bigcup_{p=1}^{k_j} \left( \bigcap_{i=1}^n x_i = a_{i,j_p} \text{ с весом } w_{j_p} \right) \rightarrow y = d_j, \quad j = 1, \dots, m,$$

в которой значения входных и выходной переменной заданы нечеткими множествами.

Нечеткий логический вывод по алгоритму Сугено выполняется по нечеткой базе знаний:

$$\bigcup_{p=1}^{k_j} \left( \bigcap_{i=1}^n x_i = a_{i,j_p} \text{ с весом } w_{j_p} \right) \rightarrow y = b_{j,0} + b_{j,1} \cdot x_1 + b_{j,2} \cdot x_2 + \dots + b_{j,n} \cdot x_n, \quad j = 1, \dots, m,$$

где  $b_{j,i}$  – некоторые числа.

Для дальнейшей работы с моделью используем пакет прикладных программ Fuzzy Logic Toolbox, входящий в состав среды MatLab. Он позволяет создавать системы нечеткого логического вывода и нечеткой классификации в рамках среды MatLab, с возможностью их интегрирования в Simulink. Одним из преимуществ данного программного обеспечения является наличие простого и хорошо продуманного интерфейса, позволяющего легко проектировать и диагностировать нечеткие модели даже не профессионалу в области математического моделирования. Кроме того, в пакете Fuzzy Logic Toolbox обеспечивается поддержка современных методов нечеткой кластеризации и адаптивные нечеткие нейронные сети. Графические средства Fuzzy Logic Toolbox позволяют интерактивно отслеживать особенности поведения системы.

Построенная модель позволяет исследовать конкурентоспособность банковского продукта в условиях интеграции в МФС на основе данных маркетинговых исследований и прогнозировать значение уровня конкурентоспособности при выборе различных стратегий.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Акулич М.В. Анализ конкурентоспособности продукции в аспекте взаимоотношений с потребителями // Маркетинг. 2003. №6. С. 33–43.
2. Ахматова М.В., Попов Е.В. Теоретические модели конкурентоспособности // Маркетинг. 2003. №4. С. 25–38.
3. Ротштейн А.П. Интеллектуальные технологии идентификации: нечеткая логика, генетические алгоритмы, нейронные сети. Винница: УН\_ВЕРСУМ-Винница, 1999.
4. Ротштейн А.П., Кательников Д.И. Идентификация нелинейных зависимостей нечеткими базами знаний // Кибернетика и системный анализ. 1998. № 5. С. 53–61.
5. Штовба С.Д. Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику // <http://matlab.exponenta.ru>
6. Чернов В.Г. Модели поддержки принятия решений в инвестиционной деятельности на основе аппарата нечетких множеств. /В.Г. Чернов. – М.: Горячая линия – Телеком, 2007. – 313 с.
7. Takagi T., Sugeno M. Fuzzy Identification of Systems and Its Applications to Modeling and Control // IEEE Trans. on Systems, Man, and Cybernetics. Vol. 15, № 1. 1985. P. 116 – 132.
8. Zimmermann H. Fuzzy Set Theory and its Applications. Kluwer Academic Publishers. 3rd eds. 1996.

**БЕКОВ А.В.**

Северо-Осетинский государственный университет, аспирант, 362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

### ВОЗДЕЙСТВИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ НА ДИНАМИКУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Системная характеристика законов, закономерностей и тенденций функционирования и развития национально-государственной экономики требует определения ведущего статуса глобализации в системе тенденций экономической динамики отдельной страны. Сегодня процесс и проблемы глобализации находятся в центре внимания во всем мире, поскольку глобализация может и должна стать силой развития демократии и гражданского общества.

**Ключевые слова:** национальная экономика; глобализация; мировое общественное разделение труда; интенсификации российского производства; экономический кризис

**Коды классификатора JEL:** F01, H54

В результате комплексного изучения и анализа проблем, механизма и основных направлений развития национальной государственной экономики, осуществляющегося в настоящее время под определяющим воздействием процесса глобализации, в экономической теории актуализировался ряд аспектов обозначенного процесса. Системная характеристика законов, закономерностей и тенденций функционирования и развития

национально-государственной экономики требует определения ведущего статуса глобализации в системе тенденций экономической динамики отдельной страны. В то же время обоснование глобализационных императивов базовых параметров экономики региона невозможно без выявления проблем и противоречий глобализации региональной экономики. В свою очередь, анализ национально-экономической сферы активности транснациональных корпораций как исходного условия её глобализации предполагает анализ масштабного притока инвестиций в регион как необходимой предпосылки глобализации региональной экономики, а также анализ инновационного ускорения как стратегического направления глобализации экономики региона. Все эти вопросы выдвигают на передний план недооценённую раньше проблему, значимость которой возрастает по мере глобализации российской экономики, – взаимозависимость глобализационных процессов и развития национально-государственной экономики.

С другой стороны, «глобализационное» преобразование национально-государственной экономики принципиально модифицирует её характеристики и параметры. Однако именно эта проблематика фактически находилась на периферии научного внимания отечественных экономистов, хотя вне контекста изменения роли государства в национальной экономике под воздействием глобализационных процессов смысл последних осознать невозможно.

Глобализация как объективный результат динамики общественного производства реализует закономерности всемирно-исторического процесса социализации, отражающие объективное развитие системы и структуры мирового общественного разделения труда, приобретающих трансграничные формы и особое (наднационально-государственное) содержание.

Диалектика механизма реализации глобализационных процессов выражается в постоянном возникновении противоречия между мировым и национально-государственным уровнями организации экономики; разрешение названного противоречия осуществляется посредством генерирования промежуточных (региональных) форм организации экономических процессов.

Глобализация как доминирующий фактор национально-экономического развития реализует своё воздействие в конкуренции с факторами исторического, локального и системного характера; факторная сила глобализации прямо определяется степенью открытости, включенности экономики данной страны в мировую экономику.

Глобализационные императивы в экономической политике государства предполагают «по умолчанию» определённый уровень инновационной, инвестиционной и информационной трансформации производства; национально-государственная экономика, не соответствующая глобализационным императивам, остаётся вне магистрального направления мировой экономики, со всеми вытекающими отсюда негативными социальными и экономическими последствиями.

Глобализационные ориентиры в экономической политике современного российского государства означают достижение определённой системы производственных, политических и правовых параметров, приоритетное место среди которых принадлежит созданию экономики гражданского общества; отсутствие сектора гражданской экономики в перспективе может явиться основным препятствием для глобализации российской экономической системы.

Интенсификация российской национально-государственной экономики как может состояться, прежде всего, как реализация её глобализационного потенциала, – чем в большее число межгосударственных и межрегиональных интеграций на правах ассоциированного участника будет входить российская экономика, тем больше внешних стимулов будет способствовать ускоренной интенсификации российского производства.

Экономический кризис усиливает благоприятные перспективы глобализации российской национально-государственной экономики, поскольку сближает внутрироссийскую экономическую политику с экономической политикой развитых стран по формам, методам и инструментам реализации антикризисного производственного потенциала.

Для национально-государственной экономики значимость глобализации состоит в том, что она открывает новые формы организации рынка и новые источники общественного богатства, хотя на начальном этапе экономическая глобализация страны может сопровождаться в политической сфере массовыми страданиями, беспорядками и волнениями. Одновременно мировая глобализация национально-государственной экономики выступает катализатором массовых движений за социальную справедливость и экономическую эмансипацию. Разумеется, глобализация не является исключительно позитивным процессом, – сегодня уже хорошо известны и изучены противоречивые, реально и гипотетически опасные процессы интеграции, ближайшие и отдаленные последствия активного участия экономики России в глобальном хозяйстве в условиях принудительного втягивания экономик отдельных стран в общую мирохозяйственную деятельность [2].

Традиционно политика глобализации осуществлялась посредством преодоления узких рамок национальных политических и экономических систем [5]. Это означает, что национальные правительства, в конечном счете, и в эпоху глобализации продолжают по-прежнему нести прямую и непосредственную ответственность за поддержание безопасности и экономического благосостояния своих граждан, а также за защиту прав человека и окружающей среды в пределах своих границ.

В конце 19-го века и вплоть до 1914 года, единая глобальная валюта («золотой стандарт») не означала ещё и единой внутренней денежно-кредитной политики, как того требовали международные потоки капитала. Образование Европейского валютного союза и рождение евро явились результатом эволюционных процессов и опыта, накопленного Европой на протяжении столетий. Реальная панорама становления ЕВС и перспективы взаимодействия рубля с европейской валютой зависят от ответа на три вопроса – что ожидает Россию в связи с введением евро, можно ли создать рублевую долю, что ожидает рубль в конкурентной борьбе доллара с евро [1].

Период после второй мировой войны был заполнен созданием нескольких международных институтов и форумов, которые обеспечили регулирование глобализационных процессов на уровне, выходящем за пределы национальных границ. К ним относятся - бреттонвудские соглашения, соглашения по торговле и тарифам,

Всемирная торговая организация, система Организации Объединенных Наций. Они предусматривали создание особых механизмов управления во многих областях в рамках своих программ, фондов и специализированных учреждений [4]. Региональное управление также процветало в 20-м веке, а Европейский Союз на сегодняшний день превратился в наиболее развитый региональный пример наднационального управления.

Теоретические и методологические основы изучения экономической безопасности как одной из наиболее важных составных частей предмета национальной безопасности, являются важным аспектом в исследовании воздействия глобализационных процессов на развитие национально-государственной экономики; обычно здесь рассматривается совокупность жизненно важных интересов личности, общества и государства в экономической сфере; угрозы этим интересам; критерии экономической безопасности; методы оценки защищенности интересов в экономической сфере; концепция экономической безопасности страны, система и стратегия ее обеспечения [3].

Региональная интеграция также может обеспечить повышение эффективности национального рынка, который способен проложить путь к повышению конкурентоспособности данного региона на мировом рынке и привлечь более высокий уровень инвестиций для экономического роста. Однако регионализм не имеет того потенциала, который мог бы отвлечь торговлю и подорвать верховенство ВТО в качестве многосторонней системы нормотворческого органа в области международной торговли.

Во второй половине 20-го века, в период растущей глобальной экономической интеграции, шестикратный рост мирового ВВП происходил на фоне роста мирового населения примерно два с половиной раза. Эти цифры дают надежду на значительное улучшение в благосостоянии и качестве жизни многих людей во всем мире, а не только в богатых странах. Действительно, в последние пятьдесят лет произошло значительное улучшение внутреннего управления во многих странах, формирования мощного набора международных институтов и форумов, призванных решать глобальные задачи в области политики, чем это происходило во время предыдущих волн глобализации. Наиболее существенные улучшения в продолжительности жизни были достигнуты между 1970 и 1997 годами.

Сегодня процесс и проблемы глобализации находятся в центре внимания во всем мире, поскольку глобализация может и должна стать силой развития демократии и гражданского общества. Глобализация уже помогла сотням миллионов людей достичь более высокого уровня жизни. Глобализацией экономики ещё воспользуются многие страны, с её помощью происходит поиск новых рынков сбыта для их экспорта, а также прием иностранных инвестиций.

В экономической жизни общества нередко складываются ситуации, когда практика опережает теорию, которой затем приходится преодолевать сложившееся отставание. Рассматриваемая в данной работе проблема характеризует именно такую ситуацию. Действительно, в современной экономике глобализация приобретает статус ведущей тенденции национально-государственной экономической динамики, посредством которой возможно обеспечить ускоренную интеграцию экономики данной страны в систему мирохозяйственных связей.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Бункина М.К., Семенов А.М. Рубль в валютном пространстве Европы. Издательство: Олимп-Бизнес, 2004.
2. Горбань С.И. Безопасность экономической интеграции России в мировое хозяйство. – М., Издательство: Юнити. 2008.
3. Корнилов М.Я. (автор/составитель). Экономическая безопасность России: основы теории и методологии исследования. – М., Издательство РАГС, 2008.
4. Тромпенаарс Фонс, Хампден-Тернер Чарльз. Национально-культурные различия в контексте глобального бизнеса. – М., Издательство: Попурри. 2004.
5. Этапы развития национально-государственной экономики в логическом и историческом аспектах (Хисамутдинов Р.Б. Теория автономной экономики. – М., Экономика, 2004).

**ПОЛТАВСКИЙ А.А.**

НОУ ВПО «ИУБиП», аспирант, e-mail: f-vedomosti@inbox.ru

### ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ РИСКОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Статья посвящена глобальному финансовому кризису, который разразился в 2007 году и продолжается по настоящий момент, актуальным проблемам современной финансовой архитектуры мира, системе учета и оценки рисков на финансовых рынках, а также возможным сценариям выхода из сложившегося кризиса.

Ключевые слова: ипотечный кризис; великая депрессия; МВФ; финансовая пирамида; CDO

Коды классификатора JEL: G01, G11, G12, G18, G24, G32, G38

Финансовый кризис – явление не новое, более того, повторяющееся с определенной цикличностью. Любой кризис – это проявление одной из стадий развития рыночной экономики: сначала идет рост, после – насыщение, далее – спад и, наконец, кризис или стагнация, которая в дальнейшем ознаменуется новым ростом,

началом нового цикла. Цикличность развития рыночных процессов позволяет их прогнозировать и даже планировать. Кризисы не являются исключением. При этом планировать кризисы – это значит не только предвидеть их, анализировать ход событий, использовать складывающуюся ситуацию в своих целях, это еще целенаправленно создавать для них условия, принимать «некорректные» решения или бездействовать.

Также важно понимать, что большинство финансовых кризисов не являются угрозой для мировой экономики, но есть и определенные исключения.

В результате сравнительного анализа 34-х финансовых кризисов в мировой экономике за последние сто лет выявлена следующая закономерность – наиболее сильные финансовые потрясения происходят между четырьмя-пятью менее значительными.

Вторая выявленная закономерность – большинство финансовых потрясений напрямую или косвенно связаны с экономической политикой США, названной политикой «либеральной экономики».

Третья – нет единой для всей мировой экономики методологии оценки потенциальных рисков на финансовых рынках, адекватной нынешней экономической системе.

Чтобы оценить важность вопроса рассмотрим негативное влияние кризисов финансовых рынков на мировую экономику.

Наиболее значительными и интересными являются: «Великая депрессия», Стагфляция в США в 80-е годы, Азиатский кризис 1997 года и современный глобальный финансовый кризис.

«Великая депрессия» – это пример бесконтрольного роста экономики и нерегулируемого роста стоимости капитала, повлекшего за собой серьезные экономические потрясения. Последствия данного кризиса приведены в таблице 1 [5].

Таблица 1.

#### Макроэкономические показатели США в период «Великой депрессии»

| Показатель                                                        | Динамика |      |                                        |            |      |                                        |            |
|-------------------------------------------------------------------|----------|------|----------------------------------------|------------|------|----------------------------------------|------------|
|                                                                   | 1929     | 1933 | Темп прироста к 1929 году, в процентах |            | 1939 | Темп прироста к 1929 году, в процентах |            |
|                                                                   |          |      | Увеличение                             | Уменьшение |      | Увеличение                             | Уменьшение |
| Расходы на личное потребление, в млрд. долларов США               | 77,3     | 45,8 | -                                      | 40,8       | 67   | -                                      | 13,3       |
| Валовой объем внутренних частных инвестиций, в млрд. долларов США | 16,7     | 1,6  | -                                      | 90,4       | 9,5  | -                                      | 43,1       |
| Валовой национальный продукт, в млрд. долларов США                | 103,9    | 56   | -                                      | 46,1       | 91,3 | -                                      | 12,1       |
| Личный доход, в млрд. долларов США                                | 84,3     | 46,3 | -                                      | 45,1       | 72,1 | -                                      | 14,5       |
| Индекс потребительских цен                                        | 17,1     | 13   | -                                      | 24         | 13,9 | -                                      | 18,7       |
| Уровень инфляции, в процентах                                     | 0        | -5,1 | -                                      | -          | -1,4 | -                                      | -          |
| Безработица, в млн. человек                                       | 1,6      | 12,8 | 700                                    | -          | 9,5  | 493,8                                  | -          |
| Доля безработных в рабочей силе, в процентах                      | 3,2      | 24,9 | 678,1                                  | -          | 17,2 | 437,5                                  | -          |

Данный пример четко демонстрирует пагубное влияние проблем финансовых рынков на реальную экономику, так как именно проблемы финансовых рынков послужили началом экономического кризиса.

Причин у данного кризиса много. Первая – в экономике США наблюдалось явное перепроизводство, следствием которого явилась глубокая рецессия. Вторая – финансовый рынок США бесконтрольно рос на кредитных маржинальных займах (Федеральная служба по ценным бумагам США – SEC – была создана с приходом Ф. Рузвельта, то есть во время кризиса). Третья причина (носящая характер гипотезы) – это очень хорошо спланированный кризис, идейными вдохновителями которого были семьи Морганов, Рокфеллеров и прочих банковских магнатов. Стоит подчеркнуть, что в результате наиболее сильных финансовых потрясений выигрывают наиболее сильные банковские структуры, что и произошло. Согласно третьей гипотезе, инструментом реализации данного кризиса явилась ФРС США (идея создания ФРС принадлежит Д. Моргану), ужесточившая в период дефицита ликвидности условия кредитования. Кризис был необходим и для самой экономики, которая была значительно «перегрета», однако бесконтрольность процесса привела страну к экономической катастрофе. В 30-е годы произошла значительная переоценка стоимости капитала. Кризис показал, насколько важно доверие инвесторов к финансовым рынкам и к экономике в целом.

Второй значимый период – 80-е годы. Период стагфляции характеризуется началом роста «долларовой пирамиды», основанной на внешних заимствованиях капитала в целях поддержания экономического роста. Рост внутренних сбережений и их «удешевление» (более выгодно деньги сберегать и вкладывать, чем тратить) привели к необоснованному росту американского капитала, окончательно оторвавшегося от своей «справедливой» стоимости (по оценкам международной компании McKinsey Global Institute, проводимым в

2005 году, стоимость американского капитала переоценена в 10 раз). Результат – американская экономика превратилась в «финансовую пирамиду» масштабов крупнейшей экономики мира.

Азиатский кризис показал, насколько губительным может быть рост стоимости капитала (акций, недвижимости) и сбережений без роста реального сектора экономики.

Одной из причин данного кризиса является его «плановость» (в подтверждении гипотезы о плановости кризисных явлений в экономике). Инструментом реализации данного кризиса явился МВФ, основная цель которого – вернуть контроль США над странами АСЕАН во главе с Японией. При более углубленном анализе можно выделить ряд причин участвовавших кризисов в мировой экономике (прежде всего в развитых странах, в том числе США).

Богатство США, их граждан, вызвано, прежде всего, не ростом экономики и ее реального сектора, а спекулятивным нерегулируемым ростом стоимости капитала, а также ростом денежной долларовой массы, эмитируемой ФРС под ссудный процент и экспортируемой за границы США посредством МВФ (кредиты, гарантии и прочие финансовые услуги МВФ, выдаваемые в американских долларах). Возврат ссудного капитала предполагает возврат и процентов, для этого необходимо закупать дополнительный объем американской валюты, тем самым поддерживая на нее спрос. США в свою очередь должны поддерживать предложение – эмитировать дополнительный объем валюты, при этом не вызывая инфляционного давления внутри страны (рост денежной массы США многократно превосходит рост инфляции в стране, подтверждением является статистический альманах «Бежевая книга» ФРС» [7]). Подобный отрыв от реальной стоимостной оценки капитала повышает риски для финансового рынка США, следовательно, для всей мировой экономики.

Резкое удешевление кредитов в 90-е годы 20-го века и в начале 21-го привело к кредитному буму и росту «кредитной пирамиды», которая напрямую связана не только с фондовым рынком, но и с рынком недвижимости, с потребительским и товарным рынками. Обвал «кредитной пирамиды» может спровоцировать обвал на всех смежных рынках. Началом данного процесса и явился «ипотечный кризис» в США [3].

Обратимся непосредственно к сегодняшним финансовым потрясениям.

Первым проявлением наступающего глобального экономического кризиса явился «ипотечный кризис» в США, вызвавший ряд последствий и кризис уже других отраслей.

2007-ой год насыщен различными событиями, прежде всего, экономического характера. Макрособытием мирового масштаба явился кризис субстандартного ипотечного кредитования в США, спровоцировавший мировой кризис ликвидности и замедление темпов экономического роста во всем мире.

Рассмотрим риски, существующие в условиях глобальной финансовой нестабильности для России.

Основным источником благосостояния и развития России являются высокие цены на нефть, стабильный рубль и значительные западные инвестиции. В результате Россия на протяжении последних восьми лет показывала высокие экономические результаты.

Высокие цены на нефть обусловлены высоким спросом в основном со стороны развитых стран, прежде всего США, на фоне их экономического роста. Стабильный и крепкий рубль обусловлен растущим притоком «нефтедолларов», значительными золотовалютными резервами и стабфондом (разделен на резервный фонд и фонд национального благосостояния), напрямую зависящих от курса доллара и евро, цен на нефть и золото, и как следствие, положительным сальдо внешнеторгового баланса. Это создало благоприятный внешний и внутренний фон для инвестирования в «рубль», в российский капитал.

Значительный приток иностранных инвестиций (по данным Минфина РФ около половины из которых – портфельные инвестиции, т.е. спекулятивный капитал) обусловлен удачной для России рыночной конъюнктурой, но при определенных обстоятельствах (например, кризис ликвидности в странах запада) возможен стремительный отток капитала, что и произошло. Российская экономика носит по-прежнему ярко выраженный экстенсивный характер, так как является зависимой от экономического развития западных стран. Поэтому сейчас особенно важно уделять больше внимания ситуации, сложившейся в мировой экономике.

Чтобы определить, что представляет собой мировая финансовая система, являющаяся распределительной системой мирового богатства, обратимся к некоторым статистическим данным. Согласно исследованиям международной компании McKinsey Global Institute [4] сумма всех финансовых обязательств (активов) в мировой экономике в три раза больше стоимости всех товаров и услуг (реальных активов). За последние 5 лет рост данных обязательств составил около 55% (160 трлн. \$ – данные на конец 2006 года), по прогнозам компании к 2010 году сумма обязательств вырастет на 53% и составит 214 трлн. \$. Основная доля финансовых обязательств приходится на США – 48,4 трлн. \$, значительно опережая Евросоюз – 26,6 трлн. \$ и Японию – 17,3 трлн. \$. Экономика развитых стран носит явно выраженный долговой характер. Огромные долги «запада» предполагают их рефинансирование с большим процентом или доходностью. Подобная схема работает при условии растущей экономики, наличия свободных денег и притока капитала с перенасыщенных рынков. Поэтому любой кризис в финансовой системе может спровоцировать обвал «кредитной пирамиды».

Особое внимание необходимо уделить США. Сумма их совокупных обязательств на 31 декабря 2006 года составила 48,4 трлн. \$, чистая внешняя задолженность – 10,3 трлн. \$, притом, что ВВП США – около 12 трлн. \$ по их оценке, по европейским методикам очищенный ВВП – всего 10 трлн. \$, а мировой объем производства – около 50 трлн. \$ [4]. Долг США – это пять их собственных ВВП или один мировой.

Необходимо учесть, что средний прирост ВВП страны (США) составляет 2,5%, а темпы роста совокупного долга – около 8% в год (данные МВФ [2]). Чтобы обеспечивать подобный долг необходимо его рефинансировать под больший процент, а главное – постоянно придавать уверенности инвесторам.

Причиной глобального финансового кризиса явился кризис ипотечного кредитования в США, обусловленный значительным количеством дефолтов по ипотечным займам, и как следствие, потерей стоимости производных ценных бумаг на эти займы (CDO – кредитные дефолтные облигации).

Попробуем разобраться со всем по порядку. Почему произошли дефолты? Проценты по ипотечному кредитованию являются плавающими и напрямую связаны с процентной ставкой ФРС. Пик ипотечного кредитования с высоким уровнем риска (с рискованными заемщиками) пришелся на начало 90-х и на 2001–2003 годы, когда ставка ФРС составляла в среднем 1,5% [8], проценты за кредиты около 5% годовых. На «легких деньгах» сформировалась «ипотечная кредитная пирамида». Далее в связи с улучшающейся экономической ситуацией в США (выход из рецессии 2001 года) ставки начинают подниматься в целях сдерживания инфляции, в результате к лету 2007 года они достигли 5,25% [8], проценты за прошлые кредиты возросли до 9–12%. Это существенно ударило по «неплатежеспособным» заемщикам (если учесть, что сумма платежей по процентам стала превышать сумму платежей по основному долгу), которые не смогли в дальнейшем выплачивать кредиты. Здесь начинается волна дефолтов, достигшая к декабрю 2007 года более 1 трлн. \$ [2].

До начала кризиса в ценные бумаги с низким уровнем риска и достаточно высокой доходностью начинают вкладывать средства крупные финансовые институты: крупнейшие инвестиционные банки мира, центральные банки (ЦБ России по состоянию на 1 июня 2008 года 21% ЗВР инвестировал в американскую ипотеку [6]). Появляются фонды структурного инвестирования, которые привлекают дешевый краткосрочный капитал и вкладывают более доходный долгосрочный капитал (обязательства по ипотеке) с последующим рефинансированием. Подобные фонды уже на стадии своего формирования способствуют потере ликвидности.

На фоне многочисленных дефолтов идут массовые списания, появляются опасения инвесторов по поводу остальных обязательств. Здесь начинается «кризис доверия». Идет распродажа обязательств по ипотечным кредитам. Большинство инвесторов терпят убытки из-за потери ликвидности актива. Начинается переоценка рисков по всему миру. В целях покрытия убытков распродаются наиболее ликвидные активы (прежде всего развивающихся рынков). Банки теряют доверие друг к другу. Возникают проблемы с ликвидностью, которые перерастают в кризис ликвидности и далее в мировой банковский кризис (ставки межбанковского кредитования на 1-3 процентных пункта превышают базовые процентные ставки центральных банков типа «овернайт» – индикатор дефицита ликвидности банковского сектора [6]).

Далее спрогнозируем возможное развитие ситуации.

В США и большинстве развитых стран мира экономический рост в последние 15 лет не превышал 3% в год, а рост благосостояния был более 10-15% в год [2], [3]. Причина – рост благосостояния обусловлен не ростом дохода в широком смысле этого слова, а ростом стоимости актива. Яркий пример – американский доллар как актив на протяжении 60 лет значительно вырос (так как не было альтернативы единого платежного инструмента), соответственно росло благосостояние американцев. Второй пример – рост фондового рынка, значительно опережающий рост экономики. Третий фактор, как уже говорилось ранее, низкие процентные ставки по кредитам. Четвертый – рост стоимости жилья – гаранта стабильности американцев, позволяющий им под залог брать больше дешевых кредитов. Все это стимулировало потребительский спрос. Результат – 70% роста ВВП США обеспечивалось за счет роста потребительского спроса [3]. А что же сейчас? Во-первых, кризис ликвидности вынудил банки поднять процентные ставки по кредитам. Во-вторых, падение стоимости доллара привело к потере его покупательной способности, которое за последние 3 года составило более 20% (относительно основной валютной корзины). В-третьих, падение фондового рынка привело к снижению стоимости активов более чем на 40% (по состоянию на 1 ноября 2008 года – индекс S&P 500). В-четвертых, чрезмерное предложение на рынке жилья привело к снижению его стоимости более чем на 15% (данные министерства труда США – октябрь 2008). Иначе говоря, сбережения американцев сократились. Сокращение сбережений ведет к снижению потребительского спроса на товары всех групп. По оценкам большинства аналитиков финансовый кризис может затянуться до конца 2009 – начала 2010 года. Результат – перепроизводство с последующим замедлением экономического роста – рецессия.

Ситуация, сложившаяся в американской экономике, очень сложная, однако данный кризис, на мой взгляд, также является «плановым», проблема в том, что он может выйти из-под контроля.

Зачем нужен данный кризис? Во-первых, снять «перегрев» растущего потребительского спроса, растущего рынка капитала. Это очень важно для американской экономики, имеющей форму «пирамиды», так как для нового витка роста нужен кризис, но масштабней, чем был раньше. Во-вторых, экономическому превосходству США угрожают страны «БРИК», имеющие огромные резервы. Степень зависимости США от развивающихся стран возрасла, кредиты МВФ (долларовые) не востребованы – объем кредитования уменьшился в десятки раз (в пик азиатского кризиса 1997 года МВФ выдало кредитов более чем на 1 трлн. долларов, а по состоянию на 2006 год объем кредитования превышает чуть больше 200 млрд. долларов [3]). МВФ – это инструмент экспорта доллара как товара за рубеж под проценты с возвратом, что предполагает постоянное рефинансирование основного долга и процентов (требуется покупка долларов в большем объеме, притом рефинансирование осуществляется на особых условиях МВФ – либерализация национального валютного рынка, вследствие чего были разрушены финансовые системы стран АСЕАН в 1997 году). Благодаря этому, доллар всегда пользовался высоким спросом. Сейчас этот процесс остановился, чтобы запустить механизм заново, необходим глобальный кризис, который ударит по развивающимся рынкам. Подчеркиваю, что это лишь гипотеза и один из вариантов.

Глубокая рецессия США и стран Европы приведет к резкому сокращению производства во всем мире. Фактор мирового спада производства – снижение спроса на нефть (и другое сырье) с последующим снижением стоимости. Падение цен на нефть может дойти до 15-20 \$ за баррель, уровней 1998 года. Все это сильно ударит по бюджету России. Ко всему прочему, кризис ликвидности и потребность в рефинансировании внешних займов (общий объем – более 500 млрд. долларов – данные ВнешЭкономБанка, сентябрь 2008 год) государственных корпораций потребует использования большей части стабфонда. Средства ЗВР уже сокращаются на фоне поддержания достаточного уровня ликвидности в банковском секторе. Российский фондовый рынок

сильно пострадает, произойдет существенное снижение стоимости наиболее ликвидных активов (основной технический индикатор РТС может опуститься на уровень в 200–300 пунктов – уровень 1998 года и цен на нефть этого же года). Падение фондового рынка резко сократит объем рынка РЕПО, что спровоцирует новые проблемы с ликвидностью. Для покрытия убытков большинство западных инвесторов начнут выводить активы из развивающихся рынков (начало положено в 2008 году), что усугубит ситуацию на Российском фондовом рынке. Результат – сокращение сбережений населения и большинства инвесторов, замедление экономического роста.

Все стадии, от ипотечного до глобального финансового кризиса, были пройдены. Мировой системный кризис – это свершившийся факт.

Возвращаясь к проблемам системы оценки рисков, стоит отметить, что для мировой экономики необходима система глобального отслеживания ситуации на валютных и кредитных рынках. На микроуровне и на региональном уровне такие системы есть. Это Базельские рекомендации для кредитных организаций, позволяющие оценить кредитные риски и риски ликвидности. Это работа рейтинговых агентств, позволяющая оценить риски для конкретного субъекта экономических отношений, целой отрасли и региона. Однако нет системы оценки рисков для глобального и региональных фондовых рынков и рынков производных инструментов, позволяющей оценить их ликвидность, прозрачность, фундаментальную стоимость. Нет смежной системы оценки рисков, учитывающей проблемы на всех глобальных финансовых рынках в взаимосвязи (валютный, фондовый, кредитный и т.д.)

Данный кризис и кризисы прошлых лет, прежде всего, связаны с отсутствием единой системы оценки рисков на глобальных финансовых рынках, нет единой модели оповещения. Для создания подобной системы потребуется кооперация большинства стран мира, выработка стандартов прозрачности финансовых рынков, реорганизация и реформирование ведущих рейтинговых агентств. Однако данный процесс не может быть запущен, пока интересы ведущих стран мира расходятся.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маслюков Ю.Д. Распад мировой долларовой системы: ближайшие перспективы // Сборник работ / Под общей редакцией Ю.Д. Маслюкова. – М.: Государственная Дума РФ, 2001.
2. Международный Валютный Фонд. Аналитическое резюме, 2008 г.
3. Международный Валютный Фонд, Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности (ДГФС), 2008 г.
4. Мировая финансовая система, отчет международной компании McKinsey Global Institute, 2006 г.
5. МIRONIN С. «Великая депрессия»: как все начиналось, [электронный документ], (<http://www.contrtv.ru>).
6. Центральный банк РФ, Бюллетень банковской статистики. – М., 2008. № 10 (185).
7. SUMMARY OF COMMENTARY ON CURRENT ECONOMIC CONDITIONS BY FEDERAL RESERVE DISTRICTS, FRS of US, FEBRUARY 1998.
8. SUMMARY OF COMMENTARY ON CURRENT ECONOMIC CONDITIONS BY FEDERAL RESERVE DISTRICTS, FRS of US, FEBRUARY 2008.



Северо-Кавказский горно-металлургический институт (государственного технологического университета), аспирант кафедры экономической теории, 362021, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

## К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ-АЛАНИЯ: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Проведен историко-экономический анализ развития предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания.

*Ключевые слова:* Республика Северная Осетия-Алания; предпринимательство; историко-экономический анализ; экономика

*Коды классификатора JEL:* L26, L28, O18

При историко-экономическом анализе предпринимательства Республики Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) следует учитывать ряд условий.

1. Эволюция теории предпринимательства отражает историко-экономические и социо-культурные особенности развития человеческой цивилизации и связана с генезисом экономической мысли в целом.
2. Генезис предпринимательства, как в странах с развитыми рыночными отношениями, так и в Российской Федерации отражает динамику экономической науки, восходя от первых простых фундаментальных предпринимательских постановок, связанных с капиталом-собственностью и риском до современных психосоциальных концепций. Современные исследователи систематизируют сложившиеся подходы к эволюции предпринимательства, используя различные методологические принципы, переходя от монофункциональности к системности и комплексности взаимодействия признаков.
3. Длительный исторический путь и большое количество научных работ по сущности предпринимательства не решило проблему полноценного его историко-экономического исследования. Диапазон концептуальных подходов к содержанию и оценке роли предпринимательства в человеческой цивилизации до настоящего времени чрезвычайно широк и неоднозначен: от рассмотрения эклектических признаков, до придания предпринимательству миссии общественного развития. В этой связи можно предположить, что генезис предпринимательства тесно коррелирован с условиями исторически обусловленного типа социально-экономического прогресса, приоритетами политических и экономических интересов и социо-культурными обстоятельствами в конкретном обществе.

История развития предпринимательства в Осетии неотделима от истории человеческой цивилизации и начинается еще в условиях первобытно-общинного строя, когда сложились обменные операции. Первобытный охотник и кочевник-скотовод стали первыми посредниками в торговых операциях, обменивая нехитрые продукты своего хозяйства на те товары, которые сами производить не умели.

Позже предпринимательство наиболее активно проявило себя во времена освоения торговых путей и возведения первых крупных поселений на территории современной Осетии. Со временем стали применяться такие формы предпринимательства, как использование наемного труда, товарного земледелия и торгового скотоводства, ремесленных мастерских, использовались такие понятия, как прибыль, кредит, долг и т.п.

К концу XIX века предприниматели Осетии имели собственные торговые заведения, которых в 1890 г. в Алагире насчитывалось 25, Христиановском – 19, Батакаюрте – 18, Эльхотово – 12, Кадгароне – 11, Хумалаге – 9. [1, с. 5]. Усиление интеграции Осетии и России, проведение железнодорожных линий Ростов-Владикавказ в 1875 г., Владикавказ-Новороссийск в 1888 г., Владикавказ-Махачкала в 1894 г. стало мощным стимулом развития предпринимательской деятельности в отраслях промышленности и финансово-кредитной сфере. По данным 1891 г. только во Владикавказском округе число торговых заведений достигло 249, а сумма их годового оборота – 436,7 тыс. руб. [3, с. 50]. Торговый капитал вкладывался преимущественно в организацию мелкотоварных промыслов и сельскохозяйственных производств. Количество фабрик и заводов по состоянию на 1887 г. уже составило 521 ед. с объемом производства около 351,6 тыс. руб. [3, с. 63].

На рубеже XIX-XX вв. предпринимательство Осетии оказалось в сложном положении, обусловленным общероссийским экономическим кризисом, разорительной русско-японской войной, а позже, событиями революции, первой мировой войны. Малоземелье, отсутствие рабочих мест и средств к существованию обусловили массовую эмиграцию населения трудоспособного возраста из дореволюционной Осетии. В 1906–1907 гг. только в США из Северной Осетии выехало на заработки около 10–12% всего мужского взрослого населения, что составляло более пяти тысяч человек.

После Октябрьской революции 1917 года усилия власти были направлены на ликвидацию рыночных отношений, национализацию предприятий, введение принципов планового хозяйствования, подавление частной предпринимательской деятельности.

В условиях административно-командной системы предпринимательство РСО-Алания развивалось в четырех основных формах: 1) государственное предпринимательство, 2) колхозно-кооперативное предпринимательство, 3) предпринимательство на основе личного подсобного хозяйства, 4) теневое предпринимательство.

Государственное предпринимательство РСО-Алания представляло собой форму осуществления экономической активности от имени предприятия, учрежденного: а) государственными органами управления, которые были уполномочены управлять государственным имуществом (государственное предприятие) или б) органами власти республики (местное предприятие). Ядром государственного предпринимательства в про-

мышленности выступали, как правило, крупные специализированные предприятия, вокруг которых формировалась соответствующая инфраструктурная сеть под непосредственным управлением со стороны министерства или вышестоящей организации.

В условиях советской системы хозяйствования в нашей стране развитие экономики республики осуществлялось на планово-административной основе с учетом генеральных схем развития и размещения производительных сил [4, с. 415]. Предпринимательство в большей степени было ориентировано на промышленность, считавшейся приоритетной отраслью народного хозяйства, в которую направлялись основные ресурсы: финансовые средства, материалы, высококвалифицированные кадры, результаты научных разработок. Показатели развития промышленности определяли достижения экономики страны и отражались в важнейших плановых и отчетных государственных документах [2, с. 54].

В РСО-Алания государственное предпринимательство включало предприятия промышленности, стоящих на самостоятельном балансе, число которых к 1980 году составило 148. Данные предприятия были сосредоточены в ряде следующих основных отраслей: добыча полезных ископаемых; производство пищевых продуктов; текстильное и швейное производство; производство кожи, изделий из кожи и производство обуви; обработка древесины и производство изделий из дерева; издательская и полиграфическая деятельность; химическое производство; производство резиновых и пластмассовых изделий; металлургическое производство и производство готовых металлических изделий; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования; производство электроэнергии.

Развитие государственного предпринимательства осуществлялось в рамках управления отраслями по иерархической схеме подчиненности: «министерство—предприятие», определяющей отраслевую политику, движение материалов, финансов, информации, распоряжений и отчетов. Функционирование и развитие государственного предпринимательства было направлено на: 1) удовлетворение текущих потребностей населения, производства и отраслей народного хозяйства; 2) обеспечение перспективного развития предприятий.

Колхозно-кооперативное предпринимательство осуществлялось предприятиями сельского хозяйства, а также предприятиями потребительской кооперации. С учетом решающей роли государства в его влиянии на сельское хозяйство колхозно-кооперативное предпринимательство также фактически представляло собой особую форму государственного предпринимательства.

В начале 80-х гг. в РСО-Алания число колхозов и совхозов составило соответственно 45 и 36. Посевная площадь всех сельскохозяйственных культур – 204 тыс. га. Поголовье крупного рогатого скота – 184 тыс. голов, свиней – 165 тыс. голов, овец и коз – 172 тыс. голов. Производство зерна достигло уровня 334 тыс. т., мяса (в убойном весе) – 30 тыс. т., молока – 138 тыс. т.

Предпринимательство на основе личного подсобного хозяйства представляло собой определенную форму частного (индивидуального, семейного) предпринимательства. С середины пятидесятых годов в результате волонтеристского подхода к управлению сельским хозяйством роль личных подсобных хозяйств постепенно снижалась. После XXVII съезда партии в Северной Осетии была проведена определенная работа по развитию личных подсобных хозяйств граждан. Так, колхозами и совхозами республики только в одном 1984 году закуплено у населения 14 409 голов крупного рогатого скота, 2464 голов свиней, 18 231 голов овец и коз общим живым весом 4377 тонн мяса и 3848 тонн молока.

В частном подсобном хозяйстве в 80-е гг. производилось от 40 до 50% картофеля, от 12 до 15% продукции животноводства, до 70% плодов, ягод, фруктов. При этом личное подсобное хозяйство занимало не более 10% площадей от всей общей сельскохозяйственной площади.

Теневое предпринимательство – это латентная (скрытая) форма хозяйственной деятельности, осуществляемая с нарушением установленного законодательства. Наиболее распространенными видами деятельности в сфере теневой экономики республики 70-80-х гг. стали следующие:

- частники занимались выращиванием цветов, ягод, картофеля, ранних овощей на продажу и удовлетворяли примерно 80% спроса;
- разведение домашних животных (коров, свиней, птицу);
- посредничество (так, на колхозных рынках республики доминировали перекупщики с фиктивными оправками колхозов);
- на долю теневой экономики приходилось до 70% ремонта квартир, 40% ремонта автомобилей и 30% ремонта бытовой техники;
- пошив и ремонт одежды и обуви (в ателье до 40% работ выполнялись без официального оформления заказа);
- разведение пушных зверей (нутрия, кролики, норка, ондатра и т.д.) с последующим изготовлением головных уборов (например, пользующиеся высоким спросом зимние меховые шапки 100% изготавливались индивидуальным образом), пошив шуб;
- строительные работы (бригады строителей выполняли работы, как для населения, так и в государственных предприятиях);
- другие услуги (медицинские, транспортные, парикмахерские и т.д.).

Подобными видами работ в теневом секторе экономики занималось не менее 70% работающего населения РСО-Алания. Чаще всего эти подобные полезные обществу виды деятельности осуществлялись скрытным образом. Принципиальное значение для дальнейшего этапа развития предпринимательства в республике имели принятые в 1986 году Закон «Об индивидуальной трудовой деятельности», в 1987 году Закон «О государственном предприятии», а также постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР о создании совместных предприятий с участием иностранного капитала (1987 год), Закон «О кооперации в СССР», которые превратили кооперацию в широко разветвленную систему, органически связанную с государственным сектором экономики.

Эти и другие правовые акты фактически легализовали частную предпринимательскую деятельность в ряде производственных областей и сфере услуг. Начался подъем кооперативного движения в промышленности, сельском хозяйстве, сфере услуг. За три года (1988-1990 гг.) в республике было создано более 300 кооперативов в различных отраслях. Особой популярностью кооперативы пользовались в сфере бытового обслуживания населения (уборка и ремонт квартир, ремонт бытового инвентаря, ремонт обуви и т.д.), промышленности (производство товаров ширпотреба), торговли. Следует отметить, что наибольшую активность в создании кооперативов показали государственные предприятия, которые (непосредственно или через подставных лиц) выступали учредителями новой формы предпринимательской деятельности. К 1989 году практически все крупные предприятия республики имели в своем окружении от 3 и более кооперативов, выступая по отношению к ним в роли «материнской» компании.

В начале 90-е гг. в РСО-Алания обозначился кризис кооперативного предпринимательства, который был обусловлен усилением мер по регламентации их деятельности, повышением ставок налогообложения, введения ограничений на виды деятельности и т.д.

В законе РСФСР «О предпринимателях и предпринимательской деятельности», принятом 25 декабря года, частное предпринимательство было признано общественно полезным делом. Данный закон по своей сути подвел итог легализации предпринимательства на этапе дорыночных реформ.

Распад СССР, переход страны к рыночной экономике, кризисные явления в экономике 90-х годов значительно изменили специализацию республики. Главными отраслями республики в объеме выпускаемой продукции стали: пищевая промышленность (19%), цветная металлургия (17%), машиностроение, металлообработка (15%) и электроэнергетика (14%). Сегодня, наибольшее число самостоятельных предприятий сосредоточено в торговле и общественном питании (23%), промышленности (18%), общей коммерческой деятельности по обеспечению функционирования рынка (13%), сельском хозяйстве (10%), строительстве (9%). Удельный вес объемов производства приватизированных предприятий достиг 65,5% к общему объему производства, а темпы роста производства на приватизированных предприятиях на 24,6 пункта выше, чем по предприятиям государственного сектора.

Общее количество учтенных хозяйствующих субъектов в РСО-Алания неуклонно увеличивалось на протяжении 90-х гг. и к 2000 г. составило около 13,5 тысяч предприятий.

В 1995 г. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» определил основы формирования системы государственной поддержки и развития малого предпринимательства. Законодательная база государственного регулирования сферы предпринимательства в Северной Осетии была заложена с принятием закона №170 от 16 декабря 1996 года «О государственной поддержке малого предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания». Государственное регулирование предпринимательской деятельности предполагало создание системы государственной поддержки, которая включала формирование информационной, финансово-имущественной инфраструктуры для обслуживания субъектов малого предпринимательства; льготные условия налогообложения, кредитования; страхования предпринимательских рисков и др. В качестве механизма обобщения и регулирования мер государственной поддержки предпринимательства указанным законом были определены федеральные, региональные и муниципальные программы государственной поддержки и развития малого предпринимательства. С 1996 г. последующие этапы реализации государственной политики развития предпринимательства в республике носят относительно последовательный и постоянный характер, базируются на региональных программах по приоритетным направлениям предпринимательской деятельности.

К началу 2009 года в РСО-Алания количество субъектов малого предпринимательства превысило 22 тысячи, число занятых в малом бизнесе составляет около 36 тысяч человек, из которых, более 17,0 тысяч – индивидуальные предприниматели. Соответственно увеличился объем производимой ими продукции и услуг, который исчисляется миллиардными суммами и приближается к 10 млрд. руб. Характерно, что в отличие от общефедеральных тенденций развитие малого предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания преимущественно базируется на отраслях промышленного и сельскохозяйственного производства, строительства, транспорта, связи, торговли и общественного питания.

Анализ состояния и динамика преобразований в сфере предпринимательства Республики Северная Осетия-Алания позволяет сделать вывод о положительных тенденциях его развития в конце 90-х годов XX века и начале XXI века. При этом поступательное движение к прогрессивным формам предпринимательства обеспечивается созданием благоприятного нормативно-правового поля и инвестиционной политики, механизмов поощрения предпринимательской деятельности, финансово-кредитной, имущественной поддержки, формированием рыночной инфраструктуры, системы информационного и кадрового обеспечения.

В настоящее время перед предпринимательством РСО-Алания стоят сложные проблемы интеграции в мирохозяйственные процессы на основе обеспечения высокой конкурентоспособности и эффективности.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Баграева И.И. История развития предпринимательства в Северной Осетии, краткий исторический обзор. Владикавказ, 2003.
2. Главный фактор экономического роста / Б.Г. Владимиров, В.Д. Камаев, Е.П. Попов, Д.Е. Сорокин; Под ред. Б.Г. Владимирова. – М.: Экономика, 1988.
3. Ортабаев Б.Х. Развитие промышленности и торговли в Северной Осетии в конце XIX – начале XX вв. (1890-1917 гг.). Орджоникидзе, 1978.
4. Экономика, организация и планирование промышленного производства / Под ред. Ю.А. Санамова. – М.: Высшая школа, 1985.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА  
В 90-Е ГОДЫ XX ВЕКА

Исследован характер институциональной трансформации экономики Республики Северная Осетия-Алания на этапе формирования рыночных отношений.

**Ключевые слова:** Республика Северная Осетия-Алания; трансформация; институт; рынок; экономика; этапы; развитие

**Коды классификатора JEL:** R11, R13

Формирование рыночных отношений в 90-е годы XX века в Республики Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) сопровождалось совокупностью весьма сложных и неоднозначных процессов институциональной трансформации всех отраслей и сфер экономики. Во многом направленность процессов трансформации институциональной среды республики, а также изменений в экономике определялись состоянием последней к началу 90-х гг. По характеру направленности своего развития и состояния к началу рыночных реформ республика относилась к позднеиндустриальной экономике, признаки которой раскрыты в ряде научных работ [1].

Характерные черты социалистической экономики РСО-Алания включали:

- высокий уровень концентрации производства в ведущих отраслях, создание относительно крупных производств;
- непосредственное управление всеми предприятиями из единого центра – высших эшелонов государственной власти, что снижало самостоятельность хозяйственных субъектов;
- монополизацию собственности со стороны государства;
- доминирующую роль государства в регулировании экономики в виде всеобъемлющего государственно-планового хозяйства социалистического варианта, в результате чего исключались свободные взаимосвязи между отдельными предприятиями;
- развитые механизмы обеспечения занятости и социальной компенсации для большей части населения с использованием государства как инструмента перераспределения на эти цели части доходов;
- наличие мощного военно-промышленного сектора, в котором концентрировалась подавляющая часть научно-технических ресурсов, значительная часть квалифицированного труда и финансовых ресурсов.

Переход в начале 90-х гг. государственно-социалистической экономики к рыночным отношениям потребовал определенного периода времени. Рыночная экономика и ее институциональная среда не могли сформироваться сразу в законченном виде. Поэтому сложилась экономика переходного типа, в которой сочетались, переплетались, противоборствовали элементы и институты прежней планово-централизованной и новой рыночной экономики, с постепенным наращиванием доли и роли последней.

Институциональная трансформация экономики региона в целом представляла собой целевое изменение совокупности институтов (правил, норм, механизмов и организаций), приводящая к формированию рыночных условий экономического развития, принуждающая и стимулирующая хозяйствующие субъекты к функционированию в новой институциональной среде.

Для переходной экономики РСО-Алания в 90-е гг. был характерен ряд институциональных трансформаций: собственности, состава и структуры хозяйствующих субъектов, структуры экономики, инвестиций, социальной сферы, системы управления экономикой.

Трансформация института собственности на этапе перехода к рыночным отношениям предполагала переход от доминирования государственной формы собственности на средства производства, к многообразию форм собственности. В 1992 году в РСО-Алания началась приватизация предприятий государственной формой собственности. В начале были приватизированы относительно небольшие предприятия местной промышленности (с численностью до 200 человек), торговли (с численностью до 10 человек) и сферы бытового обслуживания (с численностью до 3 человек), которые были преобразованы в акционерные общества, товарищества и индивидуальные частные предприятия. Масштабный процесс разгосударствления и приватизации более крупных предприятий электронной, металлургической и машиностроительной промышленности республики начался позже (в 1993-1994 гг.) и привел к формированию акционерных обществ.

Если в 1991 году 96,5% предприятий РСО-Алания имели государственную и муниципальную форму собственности, то уже к 1998 году их доля составляла всего 17,6%. Значительная доля хозяйствующих субъектов – 68,1% была приватизирована и стала частной. Следует отметить, что доля хозяйствующих субъектов с частной формой собственности в РСО-Алания в целом соответствовала состоянию по РФ (70%).

Осуществленная в РСО-Алания институциональная трансформация собственности создала предпосылки для решения в основном трех главных задач. Во-первых, с ее проведением ожидался экономический рост на приватизируемых предприятиях, который в целом начался с 1999 года. Во-вторых, предполагалось привле-

чение частных инвестиций в целях развития производства. Наконец, в-третьих, она способствовала значительному росту числа предприятий в республике и постепенному созданию конкурентной среды их функционирования.

Трансформация институционального состава и структуры хозяйствующих субъектов. Развитие института собственности в РСО-Алания способствовало образованию множества разнообразных организационно-правовых форм предприятий и организаций. Если в 1991 году число предприятий в РСО-Алания составляло 1426 единиц, то уже к 1995 году оно увеличилось почти в 8 раз (10551). Вполне естественно, что при переходе к рынку обострилась необходимость разнообразия организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов не только по требованию государства, но и в зависимости от возможностей частных учредителей, характера направлений деятельности предприятий, сложности их устройства, а также с учетом сложившихся мировых аналогов. Это привело к значительному расширению видов организационно-правовых форм, привлечению в качестве соучредителей большого количества частных участников, усложнению структуры экономики республики.

Институциональная трансформация структуры отраслей экономики. Переход республики к рыночным отношениям вызвал существенные изменения в структуре отраслей экономики и особенно заметно отразился в промышленности (табл. 1).

Таблица 1

**Структура производства продукции по основным отраслям промышленности (в процентах к итогу) [2]**

| Наименование отраслей                                            | годы |      |      |      |      |      |
|------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
|                                                                  | 1992 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
| Вся промышленность                                               | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |
| в том числе:                                                     |      |      |      |      |      |      |
| электроэнергетика                                                | 5,1  | 19,6 | 22,9 | 21,4 | 12,4 | 13,6 |
| цветная металлургия                                              | 28,1 | 21,9 | 28,4 | 28,7 | 36,8 | 31,8 |
| химическая и нефтехимическая промышленность                      | 6,1  | 1,6  | 1,1  | 1,5  | 1,8  | 1,7  |
| машиностроение и металлообработка                                | 23,9 | 10,5 | 10,0 | 8,7  | 9,6  | 8,5  |
| лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность | 5,7  | 2,4  | 2,2  | 2,4  | 2,6  | 3,7  |
| промышленность строительных материалов                           | 2,6  | 6,6  | 5,4  | 5,7  | 3,6  | 2,8  |
| стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность                    | 1,9  | 6,3  | 4,8  | 5,1  | 4,9  | 4,8  |
| легкая промышленность                                            | 6,2  | 5,0  | 4,7  | 4,0  | 4,2  | 4,2  |
| пищевая промышленность                                           | 14,8 | 18,8 | 17,1 | 15,3 | 18,9 | 24,5 |
| другие отрасли промышленности                                    | 5,6  | 7,3  | 3,4  | 7,2  | 5,5  | 4,4  |

Как видно из данных таблицы наибольший удельный вес к 2000 году стали занимать цветная металлургия (31,8%), пищевая промышленность (24,5%), электроэнергетика (13,6%). В промышленности резко сократился удельный вес продукции предприятий электронной промышленности и машиностроения. Практически прекратили свою деятельность 12 крупнейших предприятий электронного комплекса («Кетон», «Радуга», «Янтарь», «Бином» и др.), обеспечивающие более 30% объемов производства.

Со временем хозяйствующие субъекты республики постепенно адаптировались к новым условиям институциональной среды и получили возможность создавать добавленную стоимость. Данный показатель не только отражал вклад предприятий отрасли в валовой региональный продукт, но и характеризовал привлекательность отрасли для предпринимательской деятельности. Структура валового регионального продукта Республики Северная Осетия-Алания за 2000 год имела следующее распределение по добавленной стоимости в процентах (табл. 2).

Таблица 2

**Распределение основных отраслей РСО-Алания в 2000 году по добавленной стоимости [3, с. 48]**

| Наименование отраслей | Удельный вес, % |
|-----------------------|-----------------|
| промышленность        | 13,8            |
| сельское хозяйство    | 8,6             |
| строительство         | 8,5             |
| транспорт и связь     | 5,7             |
| торговля и общепит    | 18,1            |
| другие отрасли        | 45,3            |

Если до 1991 года промышленность выступала основной отраслью экономики республики, то к 2000 году на первый план вышла торговля и общественное питание, а также другие отрасли, направленные на оказание услуг (связь, образование и др.). Таким образом, институциональная трансформация экономики РСО-Алания в 90-е гг. привела к изменению структуры производства и потребления, преимущественно за счет постепен-

ного возрастания роли услуг. В республике уже в начале XX века услуги стали явно преобладать над товарами в структуре валового регионального продукта.

Необходимо отметить явную неравномерность процессов институциональных преобразований в разных отраслях экономики РСО-Алания. В этой связи сам переход к рыночным отношениям в различных отраслях и сферах экономики также осуществлялся крайне неравномерно. Так, в малом предпринимательстве, денежно-кредитной сфере и торговле происходило быстрое развитие зрелых рыночных отношений, тогда как в сельском хозяйстве и некоторых отраслях промышленности до настоящего времени сохраняются формы организации производства, унаследованные от административно-командной системы.

Неравномерность формирования институтов рыночной экономике проявилась и в территориальном аспекте. Быстрее всего этот процесс протекал в крупных городах республики, где широкое распространение получило частное предпринимательство, тогда как в отдаленных регионах и сельской местности становление рыночных отношений шло крайне медленно.

Институциональная трансформация инвестиций. После разрушения централизованной системы финансирования объектов экономики на подэтапе 1992-1998 гг. стала формироваться новая система инвестирования из многоканальных источников. При этом роль государства заключалась не только в поддержании необходимых объемов капиталовложений в основные отрасли, но и в создании институциональных условий для привлечения частных инвесторов. В 1998 году был введен в действие закон «Об инвестиционной политике в РСО-Алания», а затем и другие нормативно-правовые акты, создавшие институциональную основу для осуществления инвестиционной политики.

Переход к рыночной экономике заметно изменил объемы и источники инвестиций в основной капитал: государственные инвестиции в 2000 году сократились с 87,8% до 55,4%, а частные инвестиции возросли с 11,4% до 31%.

Следует отметить и принципиальный характер изменений, связанных с использованием инвестиций. В планово-централизованной экономике капиталные вложения в производство нередко были убыточны и компенсировались государством. В условиях рыночных отношений эффективность инвестиции стала обязательным критерием выживаемости хозяйствующих субъектов. Экономика РСО-Алания в результате реформ была убыточной, и лишь к 2000 году сальдированный финансовый результат деятельности предприятий и организаций стал положительным (табл. 3).

Таблица 3

**Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток)  
предприятий и организаций основных отраслей экономики  
(миллионов рублей)**

| Показатели                                                 | 1998 г. | 2000 г. |
|------------------------------------------------------------|---------|---------|
| Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) | - 154,6 | 344,6   |
| в том числе по отраслям:                                   |         |         |
| промышленность                                             | 0,9     | 294,6   |
| сельское хозяйство                                         | -55,7   | -19,7   |
| строительство                                              | 5,2     | 33,7    |
| транспорт                                                  | - 44,5  | - 16,4  |

Однако, как видно из данных 2000 года, сельское хозяйство и транспорт по-прежнему были убыточны. Несмотря на общий положительный финансовый результат, суммарная задолженность предприятий республики по обязательствам выросла в 2,1 раза: с 2213,4 млн. руб. в 1998 году до 4612,6 млн. руб. в 2000 году.

Институциональная трансформация социальной сферы. Переход к рыночным отношениям привел к радикальному изменению социальных институтов республики. Так, если до 1992 года само понятие института безработных в РСО-Алания отсутствовало, то в 1998 году число безработных составило 71,8 тыс. человек (или 26,2%). Возникновение института безработных потребовало, например, создания комитета по занятости населения, который был образован в городе Владикавказе и проведения специальной политики занятости. Общий спад в экономике на начальном этапе реформ привел к нарастанию общественных проблем (росту безработицы и цен, падению уровня жизни значительных слоев населения и обогащению ее незначительной части), усугублению социальной дискомфортности и межэтнической напряженности. В этой связи потребовались определенные усилия государства и общества по адаптации к новым условиям существования.

Кроме того, на формирование социальных институтов в РСО-Алания существенное влияние оказывали такие факторы, как склонность немалой части населения к государственному патернализму и общественным формам присвоения - бесплатному образованию, медицинскому обслуживанию и т.д. Это требовало сохранения значительной экономической роли государства в финансировании социальных нужд и ограничению рыночных факторов в социальной сфере. Активная позиция государства позволила со временем заметно снизить численность населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума (в 1995 году - 42,8%) , к 2000 году до 31,3% [1, с.37].

Институциональная трансформация системы управления экономикой. В 90-е гг. происходило интенсивное разрушение административно-централизованной системы управления промышленным производством, замена плановой основы деятельности на свободный характер ее осуществления. В этот период происходил процесс формирования новых институтов регулирования экономикой.

Процесс трансформации институтов централизованно-плановой модели хозяйствования в рыночную, прежде всего, предполагает формирование условий, необходимых для нормального функционирования последней. Таковыми являются наличие экономической свободы и конкуренции, правового и организационного механизма их обеспечения. Исходя из этого, на подэтапе 1990-1998 гг. в РСО-Алания создавалась институциональная система запуска новых методов управления и регулирования экономикой. Эти новые правила, с одной стороны, должны были в достаточной мере соответствовать требованиям закономерностей функционирования рыночного хозяйства, а с другой, учитывать специфику исторического развития республики, ее потенциал, менталитет населения и обладать достаточной стабильностью.

Постепенно, к 2000 году в республике в целом сложились основные институты регулирования экономики – государство, рынки, законы, налоги и т.д. Данные институты создали основу ключевых системоформирующих функций государства и рынка. Они, например, запустили в действие функцию формирования рыночных «правил игры» в хозяйственной жизнедеятельности общества и содействия формированию новой инфраструктуры этой деятельности, адекватной рыночной экономике.

После 2000 года в РСО-Алания сложилось институциональное пространство и организационная структура экономики, которые своей сути представляют собой систему государственного и рыночного регулирования. Подобное сочетание позволяет учитывать как интересы государства, так и конкретные цели частных агентов экономики. Иными словами, это система общественного регулирования институциональной среды экономики.

Таким образом, обобщая вышеизложенное можно сделать вывод о том, что переход от одной модели социально-экономической системы к другой порождает особое, переходное состояние экономики, что требует адекватности изменения институциональной среды. Институциональной трансформации экономике переходного типа РСО-Алания были свойственны некоторые специфические черты, в ней функционировали особые институты и экономические формы, носящие квазирыночный характер (например, частично приватизированные предприятия). При этом одновременно шло интенсивное развитие институтов и форм, характерных для новой рыночной системы, и постепенное исчезновение старых институтов и экономических отношений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Государственное регулирование рыночной экономики: Учебник для вузов / Под общ. ред. Кушлина В.И., Волгина Н.А.; редкол.: Владимирова А.А. и др. М.: ЗАО «Издательство "Экономика"», 2001.
2. Северная Осетия – Алания в цифрах. 2003 г. Краткий статистический сборник. Владикавказ: Комитет государственной статистики Республики Северная Осетия – Алания, 2003.
3. Северная Осетия – Алания в цифрах. 2006. Краткий статистический сборник. Владикавказ: Комитет государственной статистики Республики Северная Осетия – Алания, 2006.

Научно-аналитическое издание

**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК  
РОСТОВСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА**

**2008**

**6**

---

**ТОМ**

**4**

---

**НОМЕР**

**Часть 4**



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 38. Уч. изд. л. 37,5.  
Тираж 568 экз. Заказ № 96.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.  
тел.:(863)275-23-50