ISSN 2073-6606

ЮЖНЫЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

TERRA ECONOMICUS

7 том

1 номер

ЧАСТЬ 2

2009

TERRA ECONOMICUS

До 2009 г. – Экономический вестник Ростовского государственного университета

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций 16 января 2009 г. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-34982

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

Учредитель:
Южный федеральный университет

Редакционная коллегия:
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.** (главный редактор),
доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.,**
доктор экономических наук, профессор **Вольчик В.В.** (зам. главного редактора),
доктор экономических наук, профессор **Матвеева Л.Г.,**
доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.**

Редакционный совет:
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Овчинников В.Н.** (председатель редакционного совета),
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Белокрылова О.С.,**
доктор экономических наук, профессор **Алешин В.А.,**
доктор экономических наук, профессор **Архипов А.Ю.,**
доктор экономических наук, профессор **Белоусов В.М.,**
доктор экономических наук, профессор **Боровская М.А.,**
кандидат экономических наук, профессор **Бортник Е.М.,**
доктор экономических наук, профессор **Германова О.Е.,**
Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор **Кетова Н.П.,**
доктор экономических наук, профессор **Кольвах О.И.,**
доктор экономических наук, профессор **Крюков С.В.,**
кандидат экономических наук, профессор **Максимов В.А**.,
доктор экономических наук, профессор **Мамедов О.Ю.,**
доктор экономических наук, профессор **Наймушин В.Г.,**
доктор экономических наук, профессор **Солдатова И.Ю.,**
доктор экономических наук, профессор **Чернышев М.А.,**
кандидат экономических наук, профессор **Юрков А.М**.

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

Адрес учредителя:
344006, г. Ростов-на-Дону,
ул. Большая Садовая, 105
тел.: (863) 265-31-58, 264-84-66
факс: 264-52-55
e-mail: rectorat@mis.rsu.ru

Адрес редакции:
344002, г. Ростов-на-Дону,
ул. М. Горького, 88, к. 211
тел.: (863) 240-96-27
e-mail: journal@econ.rsu.ru

СОДЕРЖАНИЕ

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Гневашева В.А. Трансформации рынка труда в изменяющемся российском обществе 5

Корытцев М.А. Эволюция теоретической концепции квазирынков в контексте реформирования общественного сектора национальной экономики 9

Калашникова С.В., Ермишина А.В. Влияние энерготарифов естественных монополий на социально-значимые отрасли России 13

Дейнега В.Г. Специфика российской модели государственного сектора экономики 20

Карпенко Г.Г. К вопросу о методологии науки управления 25

Кривошлыков В.Н. Модели взаимодействия бизнеса и государства в транзитивной экономике 30

Батищева Г.А. Микроэкономический анализ ожидаемых доходов мигрантов 36

Торчинова О.В. Характеристики интегрированных субъектов экономических отношений современной России 41

Маилян Ф.Н. Влияние ожиданий на рынок труда 44

Леденёва М.В. Анализ теоретических подходов к проблеме неэквивалентного обмена 48

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Радченко В.П. Особенности предмета маркетинга в исследованиях сельской экономики 53

Терновский Д.С. Методический подход к оценке влияния социальной деятельности на экономический рост организаций потребительской кооперации 59

Круглов О.В. Малое и среднее предпринимательство как основа развития муниципальных образований в условиях мирового экономического кризиса 63

Серов Е.Р. Применение системы показателей оценки эффективности российских коммерческих банков в условиях финансового кризиса 68

Зундэ В.В. Интегрированные маркетинговые коммуникации: тенденции формирования, факторы и приоритеты развития в условиях ситуации современного экономического кризиса 74

Искандаров К.М. Современные инфокоммуникационные технологии в маркетинговой деятельности предприятия 80

Подчалимов А.Б. Современное состояние системы государственного регулирования и поддержки малого предпринимательства 83

Панфилова Е.А. Коллекторские агентства как элемент долгового инфорсмента института банкротства потребителя 88

Краснов М.А. Метод предсказания динамики финансовых временных рядов в инвестировании 93

Варивода В.С., Шевченко Е.А. Совершенствование регионального АПК в условиях местного самоуправления 98

Гевондян А.С. Управление инвестиционным потенциалом компании в условиях реформирования отрасли 103

Маташева Х.П. Экономико-математический аспект моделирования процесса логистического обеспечения Интернет-маркетинга 106

Ханбабаев Т.Г., Мамаев В.Д. Проблемы современного овцеводства республики Дагестан 109

Погодаева И.В. Кластерный подход к развитию агропромышленного комплекса 113

Дубовец Д.С. Моделирование процесса оценки его экономической эффективности инвестиционного проекта 117

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

Грицай М.Н. Роль органов банковского надзора в формировании системы стратегического планирования в банках *122*

Асадулаева А.М. Методические подходы к оценке эколого-экономического риска здоровью населения отозвана 22.09.23 *125*

Глушенков А.В. Методологические подходы к развитию монофункциональных территориальных санаторно-курортных комплексов на основе инноваций *129*

Джамолдинова Л.А. Пути и перспективы развития системы управления малых строительных предприятий *133*

Гусев О.Н. Моделирование и анализ эффективности горизонтальной интеграции в условиях конкуренции в многофилиальной компании *137*

Кулиш Н.В., Мариненко А.А., Самодумова Т.Б. Способы формирования бухгалтерской отчетности российскими организациями по международным стандартам финансовой отчетности *141*

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Кузнецов Ю.В., Кайсарова В.П. Общественные ценности как измерители эффективности стратегии крупного города *146*

Круглов О.В. Принципы деятельности муниципальных образований России *149*

Ильянова Т.И. Рынок питьевой минеральной воды: тенденции регионализации *154*

Тинчурина Л.Р. Факторы и особенности эволюции рынка общественного питания города-миллионера *158*

Самсонова О.Ю. Функциональная дифференциация институтов производственной инфраструктуры регионального АПК *162*

Фролова И.В. Мезоэкономическая проекция инвестиционных рисков: сущность и виды *166*

Кабисов В.Д. Предпринимательство региона в период перехода к рыночной модели хозяйствования *170*

Гайнетдинов А.Н. Типология территориально-организованных экономических систем *175*

Забелин А.А. Особенности и структура управления региональным строительным комплексом Краснодарского края *179*

Бардаков М.В., Булгакова Л.Н. Методические аспекты формирования условий устойчивого развития экономики региона *182*

ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Солод Т.В. Кризисная стадия развития мировой экономики в условиях глобализации: способы преодоления и превращения в фактор модернизации *186*

Федотова Е.И. Особенности государственной политики России в области вовлечения объектов интеллектуальной собственности в мировой рынок интеллектуальной собственности *191*

Мидлер Е.А. Новая экономика в системе глобализационных императивов развития *196*

Ширяева Н.О. Инвестиционные приоритеты и механизмы реиндустриализации региона с учётом фактора экономической глобализации *200*

Хардиков А.Ю. Особенности становления и транснационализации туристско-рекреационных особых экономических зон (ТРОЭЗ) в России *204*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Бестаева Л.И. Динамика населения и показатели демографической ситуации в Северной Осетии в 90-ые годы XX века *211*

ВОЗРОЖДАЯ ЦЕЛОСТНОСТЬ ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

Королева Т.В. Гражданско-правовая характеристика автономных учреждений (на примере учреждений сферы образования) *216*

Галкина А.Е. Выдел земельного участка как сделка *220*

ГНЕВАШЕВА В.А.

Московский гуманитарный университет, Институт фундаментальных и прикладных исследований, Центр социологии молодежи, директор, к.э.н., доцент, e-mail: vera_cos@rambler.ru

ТРАНСФОРМАЦИИ РЫНКА ТРУДА В ИЗМЕНЯЮЩЕМСЯ РОССИЙСКОМ ОБЩЕСТВЕ

В новых отношениях университет как социальный институт, относимый ранее к институту социализации личности второго порядка, занимает позицию базового социально-экономического института «нового общества», вытесняя промышленную корпорацию.

Ключевые слова: новые социальные взаимосвязи; информационное общество; корпоративные формы взаимодействия рынка труда и образовательного сектора.

Коды классификатора JEL: F16, J01

Среди базовых черт постиндустриального общества отмечается изменение ранее известных факторов производства. Такое воззрение утвердилось, благодаря усилиям целой плеяды теоретиков [5, 7, 8]: Д. Белла, А. Турена, З. Бжезинского, А. Тоффлера. Уровень знаний, а не собственность, становится определяющим фактором социальной дифференциации. Профессиональная структура оказывается более существенной для стратификации, чем классовая. Определяющим фактором общественной жизни в целом является теоретическое знание [2]. Однако информационное общество нигде не состоялось, хотя основные технико-экономические атрибуты постиндустриализма налицо: преобладание в ВВП доли услуг, снижение доли занятых во «вторичном» и опережающий рост «четвертичного» сектора экономики, тотальная компьютеризация и т. п. Но университет не заменил промышленную корпорацию в качестве базового института «нового общества», само знание инкорпорировано в процессе капиталистического производства, а общество характеризуется скорее как «поле дебатов и конфликтов по поводу социального использования символических благ» [6, с. 40], чем как институционально регулируемое целое. Российский рынок труда на пути трансформации и развития постиндустриализма претерпел качественные изменения по формированию человеческого капитала. В результате рыночных реформ последних лет рабочая сила выделилась в специфический товар, участвующий наряду с остальными в товарно-денежных отношениях. Изменяются отношения собственности в связи с признанием необходимости многообразия и равноправия всех ее видов взамен ранее существовавших государственных форм собственности. В результате приватизации и выделения частного сектора происходит отделение работника от средств производства. Средства производства и рабочая сила переходят в разряд своего рода товаров с присущими данному явлению атрибутами: спросом на рабочую силу, ее предложением, конъюнктурными колебаниями рынка труда. В результате возникающих диспропорций рынка труда, вызванных нестабильностью и неразвитостью экономики в целом, наблюдается неминуемое следствие – перепроизводство профессий и, следовательно, безработица. Наряду с избытком обладателей определенных профессий выделяются и дефицитные профессии. Заработная плата превращается в специфическую форму – цену рабочей силы, уровень которой зависит от спроса и предложения на рынке.

Рынок труда становится сферой обеспечения сбалансированности спроса общественного производства на рабочую силу и ее предложения. Здесь происходит признание профессии и ее общественной полезности через цену рабочей силы и регулирование затрат индивидуального воспроизводства с учетом квалификации работников. Место рынка труда в системе общественного воспроизводства – связующее звено между производством и потреблением через обмен, что позволяет ему быть каналом «перетока» рабочей силы не только в региональном, но и в национальном масштабе. В ходе экономических реформ рынок труда претерпел существенные изменения. Длительный спад производства, характерный для периода начала рыночных реформ в стране, послужил причиной сокращения уровня занятости и роста уровня безработицы, особенно ее структурной компоненты. Изменения структуры экономически активного населения за период 1992-2006 гг. носил волнообразный характер, достигнув минимума в 1998 г., году серьезных экономических преобразований и потрясений, и приняв тенденцию роста вплоть до настоящего времени. Наметившаяся с 1999 г. тенденция увеличения уровня экономической

активности населения является явным свидетельством общего экономического подъема страны в этот период, связанным с оживлением экономики, ростом уровня ВВП. Следует отметить, что период с 1992 по 1999 гг. отмечался стремительным ростом количества безработного населения и лишь начиная с 1999 г. ситуация стабилизировалась.

К числу проблем в сфере занятости, возникших в эпоху реформирования, можно отнести структурную безработицу: хотя потребность в занятых растет, их квалификация зачастую не отвечает требованиям рынка. В экономике сохраняется нерациональное распределение рабочей силы по секторам экономики и по территории страны. Сегодня сохраняется спрос на рабочую силу во вредных производствах, осложняется ситуация в области охраны труда и защиты трудовых прав граждан. Общие проблемы, с которыми сталкивается на сегодняшний день рынок труда, едва ли разрешимы полностью, однако частично они могут быть ликвидированы при осознании истинных причин их возникновения.

Процесс реформирования сферы занятости в постсоветской истории прошел несколько этапов.

- 1991–1993 гг.: период основных институциональных преобразований, полной свободы экономической деятельности, бурного развития нового частного сектора. В это время радикальных изменений в области занятости не наблюдалось. Основной приток занятых пришелся на вновь созданные предприятия торговли и общественного питания, а также банки и компании финансово-кредитной сферы. Однако на рост занятости в новых отраслях негативно влияли низкие темпы реструктуризации предприятий материального производства и как следствие – слабый отток работников. Хотя численность занятых в промышленности уменьшилась за данный период примерно на 7%, нужно иметь в виду, что многие предприятия советской экономики характеризовались наличием избыточной занятости. Другой важный фактор – значительное (на 12%) сокращение занятости женщин, что обусловило общую отрицательную динамику занятости, в то же время занятость мужчин увеличилась на 5% и впервые за многие годы превысила соответствующий показатель для женщин. Численность занятых в экономике в целом уменьшилась в 1991–1993 гг. примерно на 4% [3]. На рубеже 1992–1993 гг. стало очевидно, что дальнейшее развитие рыночных отношений в России невозможно без приватизации крупных и средних промышленных предприятий. К сожалению, отечественный опыт приватизации во многом оказался неудачным, и изменениям в сфере занятости способствовали не столько сами процессы приватизации, сколько вызванные ими углубление спада производства и сокращение реальных душевых доходов населения.
- 1993–1995 гг. – период приватизации. Если на первом этапе вопросы политики занятости и связанные с ней проблемы редко встречали отклик у директоров предприятий, то на втором заинтересованность в переделе собственности и перспективы захвата контроля над предприятиями до известной степени способствовали объединению интересов администрации и работников приватизируемых предприятий. В это время директора предприятий даже стали воспринимать политику занятости как самостоятельную проблему, имеющую право на существование. Временная общность интересов администрации и работников была обусловлена необходимостью договориться о разделе собственности в свою пользу, и в уставах вновь образованных акционерных обществ принимались весьма демократичные положения. Второй этап реформирования сферы занятости был более противоречив. Во-первых, в этот период начались массовые сокращения занятых; во-вторых, усилилась дифференциация уровня заработной платы в зависимости от должностных позиций и профессий внутри предприятий; в-третьих, на предприятиях постепенно сложились различные подходы к регулированию занятости: накопление или высвобождение избыточной рабочей силы, изменение соотношения постоянной и переменной составляющих заработной платы, использование сокращенных графиков работы, а также временных форм занятости и т.д.; в-четвертых, уже проявились признаки углубления социально-экономического кризиса переходной экономики России. В целом политика занятости руководителей предприятий стала более прагматичной, хотя и сохранила некоторые черты доверия к внеэкономическим средствам взаимодействия с партнерами и органами государственной власти.
- 1996–1998 гг. – реформирование сферы занятости. Усиление кризисных тенденций в экономике и социальной сфере, под влиянием которых развитие сферы занятости приобрело во многом уродливые черты, формальные явления переплелись с неформальными, стали

стираться границы между формальной и неформальной занятостью, между занятостью и безработицей, получили широкое распространение латентные формы занятости и безработицы, а также теневая доходная деятельность. Одновременно складывались новые формы функционирования предприятий. Переориентация на производство более конкурентоспособной продукции; поиск новых партнеров; изменение во взаимоотношениях администрации и персонала; изменения путей финансирования нововведений и т.д., что дало импульс к сдвигам и в сфере занятости. Финансово-банковский кризис 1998 г. обострил текущее состояние сферы занятости и рынка труда, однако неверно утверждать, что события 1998 года спровоцировали развал рынка труда, падение спроса на рабочую силу происходило уже в течение длительного времени. Августовский финансовый кризис внес свои существенные коррективы. Усилилась социальная напряженность, неопределенность стала основным довлеющим фактором, характеризующим положение всей экономики.

Сейчас можно отметить, что кризис 1998 г. внес и положительные моменты. Расширение спроса на отечественную продукцию и увеличение объемов реализуемой продукции позволило российским производителям выйти на внутренний рынок, что потребовало привлечения дополнительной рабочей силы. Дальнейшее воздействие на экономику затрагивало лишь отдельные отрасли.

- В 2000-2006 годах продолжилось увеличение численности занятых в отдельных отраслях промышленности. Наметился незначительный рост занятости в науке. Причин экономического подъема в 2000 году много, среди них нужно отметить рост инвестиционной активности, чему способствовал рост цен на сырье на мировых рынках, расширение спроса внутреннего рынка, рост реальных располагаемых доходов населения, расширение экспортных поставок, улучшение финансового состояния предприятий, рост производства как результат отдачи от инвестиций и др. Структура безработицы оформилась и стала менее значительной. Рынок труда стабилизировался, а соответственно вполне определенным стал спрос на рабочую силу и ее качественные характеристики, равно как и предложение труда формируется сегодня по достаточно устойчивым, предсказуемым, поддающимся прогнозу, траекториям [1, с. 46–48].
- В 2007 году тенденции занятости представлены следующим образом. Численность экономически активного населения к концу июля 2007 г. составила, по оценке, 75,2 млн.человек, или около 52% от общей численности населения страны. Преобладающая часть занятого населения сосредоточена в крупных и средних организациях, где на момент июня 2007 г. работало 38,4 млн. чел. или 55,0% общей численности занятых. Кроме того, в крупных и средних организациях привлекалось на условиях совместительства и по договорам гражданско-правового характера 2,0 млн. чел. (в эквиваленте полной занятости). Общее число замещенных рабочих мест для полной занятости работников в крупных и средних организациях, определенное как суммарное количество работников списочного состава, совместителей и работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, в июне 2007 г. составило 40,4 млн. чел. и было больше, чем в июне 2006 г. на 0,5 млн. чел. или на 1,2%. В конце июля 2007 г., по оценке, 4,4 млн. чел. или 5,8% экономически активного населения, классифицировались как безработные (в соответствии с методологией Международной Организации Труда). В государственных учреждениях службы занятости населения в качестве безработных было зарегистрировано 1,5 млн. чел., в том числе 1,2 млн. чел. получали пособие по безработице [4].

Помимо экономической составляющей, проблемы занятости и безработицы сегодня становятся острыми социальными проблемами, которые должны решаться с помощью правильно построенной политики всех институтов, задействованных в регулировании и формировании интеграционных связей между рынком труда и сектором образования.

Тенденция роста потребностей предприятий в работниках сегодня может быть лишь отчасти предполагать рост занятости и сокращение безработицы, эти два показателя сегодня меняются незначительно. Кроме того, уровень занятости в последние годы сокращается, следовательно, причина роста потребностей в работниках иная, скорее всего она как раз связана с изменением структурной диспропорции на рынке труда. Оценивая данные относительно распределения занятого населения по отраслям экономики можно проследить не только динамику изменения хозяйственной активности отдельных экономических отраслей, но и оценить характер изменений спроса на рабочую силу в данный период, а соответственно и определить структуру

занятости.

В 90-е годы произошло резкое сокращение занятости в основных секторах материального производства и в ряде других отраслей таких как: наука и научное обслуживание, образование, культура и искусство. Противоположный процесс наблюдался в области финансовой деятельности и страхования, оптовой и розничной торговли, а также транспорта и связи и т.д.

Уменьшение занятости в сфере материального производства было обусловлено по крайне мере четырьмя причинами:

- сокращением объемов производства в связи с общим кризисом российской экономики;
- отсутствием ориентированной на развитие производства финансово-кредитной и налоговой системы;
- общемировой тенденцией к увеличению удельного веса занятых в сфере услуг;
- несбалансированностью и неэффективностью отраслевой структуры советской экономики, в особенности промышленности и строительства.

За годы реформ более высокими темпами, чем в промышленности и строительстве, занятость сокращалась только в сфере науки и научного обслуживания. Это объясняется как спецификой данной сферы, эффективность которой не может быть прямо оценена в терминах текущего платежеспособного спроса, так и высокой мобильностью научных кадров, которые с начала рыночных преобразований стали быстро переходить в более доходные секторы экономической деятельности, а частично – эмигрировать. Кроме того, низкий уровень оплаты труда способствовал развитию различных форм работы по совместительству. Поэтому зачастую данные о списочной численности работников не отражают реальных масштабов занятости.

По отдельным статистическим оценкам наивысшие темпы прироста занятости наблюдались в сфере управления, в финансово-кредитной сфере, в сфере оптовой и розничной торговли и общественном питании. Если расширение сферы государственного управления обусловлено, по всей видимости, рядом причин, в том числе и изменением методики учета, то рост занятости в других отраслях обусловлен экономическими причинами: быстрым оборотом капитала, высокой нормой прибыли, что позволяет обеспечивать высокий уровень зарплаты работникам. Реальные темпы роста занятости в этих отраслях, возможно, даже превышают официальные данные, так как здесь активно используются неформальные модели занятости. В то же время названные отрасли характеризуются высоким риском утраты капиталов и недостаточной социальной защищенностью работников.

Экономика постиндустриальной эпохи внесла принципиальные изменения в отношение к факторам производства. Если в индустриальную эпоху акцент делался на насыщении производства оборудованием, то на постиндустриальном этапе место интеллектуального продукта повышается в иерархии общественных ценностей, и на первый план выдвигаются высокие технологии и высокие темпы технологического обновления как производства, так и сферы услуг. Как следствие, в мире всё более явно обнаруживается зависимость экономического развития стран от качества человеческих ресурсов, которыми они располагают. Показатели, характеризующие качество человеческих ресурсов, во всё большей степени влияют на основные параметры социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гневашева В.А.* Прогнозирование занятости в российской промышленности // Диссертация на правах рукописи. – М.: ВЦУЖ, 2003. С. 46-48.
2. *Иванов Д.В.* Постиндустриализм и виртуализация экономики // Журнал социологии и социальной антропологии. 1998 г. том I, выпуск 1.
3. *Московская А., Московская В.* Качественные и количественные сдвиги в сфере занятости // Вопросы экономики. – 1999. № 11
4. По данным Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru)
5. *Bell D.* The coming of post-industrial society. N. Y., 1973
6. *Touraine A.* The waning sociological image of social life // International journal of comparative sociology. 1984, vol. 25, N 1, p. 40.
7. *Toffler A.* The third wave. N. Y., 1980
8. *Touraine A.* La societe postindustrielle. Paris, 1969; *Brzezinski Z.* Between two ages: America's role in the technetronic era. N. Y., 1970

КОРЫТЦЕВ М.А.

кандидат экономических наук, Южный Федеральный Университет

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ КОНЦЕПЦИИ КВАЗИРЫНКОВ В КОНТЕКСТЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО СЕКТОРА НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Среди различных теоретических подходов, использующих категорию «квазирынки», особой актуальностью характеризуется подход, исследующий развитие конкурентных структур в общественном секторе современной экономики. Эволюция квазирыночных структур, исследуемых в рамках такого подхода, тем не менее позволяет фиксировать устойчивые характеристики таких моделей, представляющие собой составляющие её институциональной структуры.

Ключевые слова: Квазирынки, институциональная структура, общественный сектор, конкурентные бюджетные закупки, некоммерческие организации, ваучерная система.

Коды классификатора JEL: H44, I38.

Современная смешанная экономика предполагает сосуществование двух основных хозяйственных секторов: рыночного и общественного (государственного или публичного). В отечественной экономике в 90-е гг. прошлого столетия совокупность экономических реформ в основном ограничивалась собственно процессами становления рыночных институтов. В текущем десятилетии вектор преобразований стал смещаться в сторону общественного сектора, консервирующего стандарты функционирования административно-командной системы прошлого. Потребность в модернизации общественного сектора всё более актуализируется, и ориентирами здесь служат реформы последних десятилетий в развитых странах. Одним из направлений реформирования в этой связи является создание специальных конкурентных механизмов в ряде отраслей, традиционно относимых к общественному сектору экономики и характеризуемых исследователями как квазирынки.

Категорию «квазирынки» первым применил в научном обороте известный неоавстрийский экономист Л. фон Мизес в своём фундаментальном научном труде «Человеческая деятельность» (1949) [7]. В другой своей работе в связи с этим он использовал как синонимичное понятие «искусственный рынок» [8, С. 93–96]. С помощью данных терминов Л. Мизес пытался охарактеризовать ряд социалистических рыночных моделей, разработанных европейскими социалистами, в частности О. Ланге [24] и Г. Дикинсоном [11, С. 246–249, 314–338, 372–382, 391–400], притом, что О. Ланге, например, предлагал как минимум три варианта моделей, в которых степень присутствия плановых и рыночных начал существенно различалась [24, P. 95–96]. Объединяло их условие обобществления собственности крупных предприятий и банковского сектора. В свою очередь, указанные модели правомерно можно отнести к группе теорий ««конкурентного социализма» левого толка» [6, С. 173] таких исследователей-экономистов середины прошлого столетия как А. Пигу, А. Лернер, Р. Моссе [6, С. 168], Р. Холл, О. Нейрат и др. [5, С. 533, 535–536]. На практике элементы этих моделей пытались внедрить в некоторых странах Восточной Европы (Венгрия, Югославия) после Второй мировой войны [6, С. 675; 12, С. 428, 618]. Эти модели предполагали широкое использование механизма рыночного обмена и хозяйственного самоуправления среди предприятий с государственной социалистической собственностью на средства производства. В целом Мизес подверг в своих трудах эти «квазирыночные» модели критике как утопичные.

Другой подход, предполагавший иной характер использования термина «квазирынки», получил распространение в основном среди отечественных, а также некоторых зарубежных авторов [20, P. 185–215]. Начиная со второй половины 90-х гг. прошедшего столетия, они характеризовали с помощью соответствующей терминологии формирующиеся рынки на постсоветском пространстве, пытаясь отразить при этом ряд их существенных черт, нехарактерных для рынков развитых стран, отмечая в том числе их неэффективность по сравнению с более зрелыми аналогами. Во многом такой подход был обусловлен негативными оценками результатов рыночных преобразований, проводимых в 1990-е гг., сделанными непосредственно после окончания этого периода [10, С. 5–27; 4]. Однако некоторые авторы продолжали использовать терминологию в соответствующем значении и в последующем [9].

Ещё один вариант использования категории «квазирынки» получил распространение в рамках неоинституционального подхода. Он связан с исследованием процессов стимулирования внутрикорпоративной конкуренции между отдельными хозяйственными подразделениями, получившими широкое распространение в прошлом столетии. Теоретически подобные механизмы, определяемые также как «внутренние рынки» [19], «гибридные фирмы» [18, P. 1–21] и др., были охарактеризованы, в частности, в работах О. Уильямсона, К. Менарда и других [12, С. 620; 27, P. 161–182]. Хотя позднее отдельные авторы подвергли критике попытку специального выделения подобных структур как теоретически значимых и оправданных [23, P. 37–60].

Следует подчеркнуть, что в данной статье актуализируется отличное от вышеприведённых определений содержание категории «квазирынки». Этот подход предполагает то, что под квазирынками понимают экономические институты, в рамках которых организуется государственное финансирование спроса и стимулируется конкурентное взаимодействие между субъектами, среди которых преобладают (доминируют) некоммерческие организации. Одними из первых, кто обратился к исследованию подобных институтов и сформировал соответствующий термин применительно к исследуемой проблематике, были британские исследователи Дж. Ле Гранд [25] и У. Бартлетт [17]. Они сформулировали свою концепцию в начале 90-х гг. прошлого века применительно к реформируемым правительством Великобритании в конце 80-х – начале 90-х гг. институциональным механизмам взаимодействия государства, потребителей и производителей услуг в сферах образования и здравоохранения [26].

Закономерно указать на причины выбора в качестве приоритета настоящей статьи именно исследование квазирынков в контексте подхода Ле Гранда – Бартлета. Полагаем, что иные подходы более низкую степень актуальности в современных условиях, так как представление о квазирынке Л. Мизеса является актуальным в большей мере с точки зрения истории экономики и экономической мысли, поскольку практическая реализация подобных моделей, замещающих реально функционирующие рыночные механизмы в традиционно рыночных для развитых стран отраслях и сферах, в настоящее время исключена. В свою очередь логично предположить, что реформы в пострансформационных экономиках в ближайшее время будут способствовать адаптации и росту эффективности применяемых рыночных механизмов. Даже если последние будут сохранять национальную специфику, то она должна отражать скорее возможности их эффективной адаптации, нежели несостоятельность и неэффективность, предполагаемые теперь.

В силу этого своей перспективностью отличается подход Ле Гранда-Бартлетта. Само сосуществование рыночного и государственного сектора в современной смешанной экономике предполагает как необходимость их взаимодействия, так и стремление оптимально использовать принципы, заложенные в пределах двух этих систем. Реализация этих позиций оказывается возможной именно в рамках указанного подхода.

Первой в истории попыткой концептуальной характеристики подобных квазирыночных систем ещё в 50-е гг. прошлого столетия [22; 14] стала разработка концепции ваучерной системы, согласно которой потенциальные потребители, например в сфере образования, получали на руки специальные ваучеры, гарантирующие им предоставление набора соответствующих услуг [15, С. 183-201]. Предоставляемые ваучеры в выбранное образовательное учреждение в дальнейшем гарантируют этому учреждению государственное финансирование процесса обучения.

В современных условиях применение ваучерных схем, в свою очередь, оправдано, если квазирыночные проекты реализуются локально, либо в пределах определённых социальных групп, т.е. не охватывают весь социум в целом. В случае полномасштабной их реализации, например, в рамках всей системы начального и среднего образования в стране, в ваучерах как таковых нет необходимости, поскольку право на обеспечиваемое государством среднее образование имеют все граждане, и оно реализуется автоматически при зачислении ребёнка в школу, выбранную родителями. Соответственно, сам по себе факт зачисления, должен автоматически инициировать обеспечение государственной оплаты образовательных услуг данной организации. В принципе современные технологии позволяют в большинстве случаев обходиться без ваучерного распределения, основываясь на информационных базах данных и методиках нормативного финансирования [2].

В рамках принятого нами подхода, квазирынки характеризуются как система отношений между экономическими агентами, в которой производители конкурируют за право предоставления услуг потребителям, чьи расходы финансируются государством [26]. Реформы, став-

шие прототипом концепции «квазирынков», были проведены в Великобритании [25, P. 1258-1262], Австралии, Новой Зеландии, начиная с конца 80-х – начала 90-х гг. прошлого столетия, а немного позднее и в ряде других, в том числе и развивающихся стран. В Великобритании – «родоначальнице» подобных реформ, они осуществлялись в контексте неоконсервативного правительственного курса, сопровождавшегося приватизацией и коммерциализацией отраслей общественного сектора и государственного управления. Так, с 1980 г. британское «правительство и местные органы власти начали внедрять «принудительную конкуренцию услуг» (compulsory competitive tendering) в экономических и социальных структурах, функционирующих в рамках местного самоуправления» [3, С.45]. В социальной сфере проводимые реформы предполагали продолжение государственного участия в финансирования медицинских и образовательных услуг, однако изменялся порядок и характер организации их предоставления. Организация производства этих услуг теперь должна была осуществляться вне рамок финансируемых по смете государственных бюджетных учреждений. В то же время менялся статус подавляющего большинства подобных учреждений – они переходили в разряд негосударственных некоммерческих организаций. Формально подобные процессы нельзя характеризовать как приватизацию, поскольку создаваемые организации не становились частными фирмами, максимизирующими свою прибыль, сохраняя в основном свой некоммерческий статус. Но поскольку при этом они утратили статус государственных организаций, подобные процессы отражают процессы разгосударствления социальной сферы.

Некоторые авторы [1] отмечают рост эффективности и качества предоставляемых услуг в результате проведения подобных реформ. Очевидно это послужило основанием для отечественных реформаторов взять курс на проведение подобных реформ и в нашей стране. Однако не всё в этом вопросе так однозначно. Попытки проведения подобных реформ в сфере здравоохранения во второй половине 1990-х гг. специалисты признают неудачными [15; 16, С. 914-916]. С другой стороны, для того, чтобы реформационные процессы были реализованы более полно в самых различных отраслях социальной сферы, государство продолжает проводить соответствующие институциональные преобразования.

Реальные модели квазирынков могут иметь определённые отличия в связи с институциональной спецификой или отраслевыми особенностями. Тем не менее, значимым является их типологическое сходство, позволяющее объединять их в рамках одного типа экономических институтов. Для соответствующей характеристики используем схематический подход (см. рис. 1).

Рис. 1. Институциональная структура квазирынков.

Данная схема требует некоторых пояснений. Как указывалось выше, значительное число субъектов квазирынка имеют статус некоммерческих организаций, которые имеют ограниченные возможности по расширению своей хозяйственной деятельности (инвестированию) в данной сфере. С этим также сопряжено потенциальное сохранение дефицита позитивной мотивации. Особенность воспроизводимых на подобных квазирынках услуг (образование, здравоохранение) состоит в том, что таким услугам присуще свойство асимметричности информации, поэтому они относятся к категории доверительных благ. В этой связи государство должно предусматривать встраивание дополнительных механизмов мониторинга и контроля хозяйственного поведения агентов, ограничивающих возможности реализации сценариев оппортунистического поведения, в том числе возможность предоставления контролирующим (уполномоченным) органам апелляций. Кроме того, государством могут предусматриваться дополнительные мотивационные механизмы, стимулирующие более эффективное поведение агентов. Наконец, наиболее важным вопросом является сама возможность воспроизведения конкурентных отношений в этой сфере. Для этого следует обеспечить прозрачность информационных потоков, позволяющих агентам квазирынков принимать обоснованные эффективные решения в рамках своего хозяйственного поведения. Для традиционных рынков таким стандартным информационным индикатором является ценовой механизм. Однако в рамках квазирыночных структур его использование не всегда возможно. В этой связи возникает потребность в реконструкции иной системы информационных сигналов, выполняющей такую функцию. Например, в образовательной сфере в качестве таковой могут выступать показатели успеваемости учащихся. Но даже в тех случаях, когда ценовой механизм воспроизводится в рамках квазирыночной структуры, не обязательно сохраняется его тождественность с механизмом рыночного ценообразования. Так в системе конкурентных бюджетных закупок уровень цен может устойчиво отклоняться от среднерыночных значений. При этом, хотя традиционно конкурентные бюджетные закупки обычно не относятся к квазирынкам, по своей институциональной структуре они идентичны им.

Трудно настаивать на справедливости тезиса относительно устойчивости квазирыночных структур и сохранения их как эффективного с социальной и экономической точек зрения института. Некоторые зарубежные исследователи фиксируют их дальнейшую институциональную эволюции в направлении развития сетевого взаимодействия [21, P. 19-20], хотя формирование сетей также не может автоматически становится панацеей, что подтверждает и отечественный опыт [16, С. 888-890]. Очевидно лишь то, что формирование оптимальных квазирыночных структур должно основываться на учёте институциональных особенностей и наследия национальных хозяйственных систем, адаптируясь к их специфике.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андрущак Г. В.* Квазирынки в экономике общественного сектора. //Вопросы образования, 2004, № 4.
2. *Васильев В. Н., Гуртов В. А.* и др. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации. – М.: Техносфера, 2007.
3. Великобритания: эпоха реформ / Под ред. Ал. А. Громыко. – М.: Издательство «Весь Мир», 2007.
4. *Вольчик В. В.* Экономические реформы 90-х гг. XX века: между либерализмом и интервенционизмом. // Либеральный консерватизм: история и современность. – М.: РОССПЭН, 2001. - http://www.libertarium.ru/libertarium/87899.
5. Всемирная история экономической мысли: В 6 т. – Т. 4. /Под ред. В. Черковца. – М. Мысль, 1990.
6. История экономических учений. Ч. II. / Под ред. А. Худокормова. – М.: Изд-во МГУ, 1994.
7. *Мизес Л. фон.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – М.: ОАО «НПО «Экономика»», 2000.
8. *Мизес Людвиг фон.* Социализм. Экономический и социологический анализ. – М.: "Catallaxy", 1994.
9. *Михалкина Е. В.* Неравенство и бедность как эффекты реализации квазирыночной версии социоэкономики. – Ростов-н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2007.
10. *Некипелов А.* Квазирынок как результат российских реформ // Pro et Contra. Т. 4. – № 2. – Весна 1999.

11. *Сото У. де Х.* Социализм, экономический расчёт и предпринимательская функция. – М., Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008.
12. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.
13. *Фридман М.* Капитализм и свобода. – М.: Новое издательство, 2006. Гл. 6.
14. *Фридман М., Фридман Р.* Свобода выбирать: наша позиция. – М.: Новое издательство, 2007.
15. *Шишкин С. В.* Реформа финансирования российского здравоохранения. – М.: ИЭПП, 2000.
16. *Шишкин С. В.* Квазирынок и роль страховщиков в системе обязательного медицинского страхования // Экономика переходного периода: сборник избранных работ. 1999 - 2002. – М.: Дело, 2003.
17. *Bartlett W.* Quasi-Markets and Contracts: A Markets and Hierarchies perspective on NHS Reform. // Public Money and Management. Autumn. 1991.
18. *Cheung, S.N.S.* The Contractual Nature of the Firm, Journal of Law and Economics, April 1983, 26(2).
19. *Doeringer, P.B., Piore, M.J.* Internal Labor Markets and Manpower Analysis. Lexington, MA: Heath, 1971.
20. *Ericsont R. E., Ickes B. W.* A model of Russia's "virtual economy". // Review of Economic Design. 2001. Vol. 6. Issue 2.
21. *Exworthy M., Powell M., Mohan J.* The NHS: Quasi-market, Quasi-hierarchy and Quasi-network // Public Money and Management October, 1999. Vol. 19. No 4.
22. *Friedman M.* The Role of Government in Education // Economics and the Public Interest / Ed. by R. A. Solo. New Brunswick. N. J.: Rutgers University Press, 1955.
23. *Hodgson G. M.* The Legal Nature of the Firm and the Myth of the Firm-Market Hybrid. // International Journal of the Economics of Business. Feb.2002. vol. 9. Issue 2.
24. *Lange O., Tayler F.* On the Economic Theory of Socialism. Minnesota, 1938.
25. *Le Grand J.* Quasi-Markets and Social Policy. // Economic Journal, No. 101 (September 1991).
26. *Le Grand J., Bartlett W.* Quasi-Markets and Social Policy. - London: Macmillan Press, 1993.
27. *Menard C.* Markets as Institutions versus Organisations as Markets? Disentangling Some Fundamental Concepts // Journal of Economic Behavior and Organisation, 1995, 28(2).

КАЛАШНИКОВА С.В., ЕРМИШИНА А.В.

ЮФУ, соискатель кафедры экономической теории экономического факультета,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88;
ЮФУ, к.э.н., доц. кафедры экономики и предпринимательства экономического факультета,
344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

ВЛИЯНИЕ ЭНЕРГОТАРИФОВ ЕСТЕСТВЕННЫХ МОНОПОЛИЙ НА СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫЕ ОТРАСЛИ РОССИИ

Целью данной статьи является исследование влияния естественных монополий на тарифы на коммунальные услуги в России. Существуют два подхода к определению допустимого роста тарифов естественных монополий в рамках регулирования цен. В статье анализируются статистические данные, которые свидетельствует о том, что российские коммунальные службы почти никогда не пойдут на снижение производства в результате повышения газовых тарифов. Утверждается, что должен быть предел допустимого роста тарифов естественных монополий на газ.

Ключевые слова: естественные монополии; природный газ; энергосберегающие технологии; тарифы; энергетическая безопасность страны

Коды классификатора JEL: L12, O13

В теории и практике регулирования национальной экономики не существует единого мнения относительно влияния энерготарифов естественных монополий на другие отрасли экономики. Существует точка зрения, согласно которой даже значительный рост цен на природный газ и электроэнергию не является критическим, а наоборот, стимулирует внедрение энергос-

берегающих технологий, в целом повышающих эффективность производства и потребления. Действительно, энергоемкость российского ВВП является рекордно высокой (в 2,5 раза выше, чем в США, в 3,5 раза – чем в Западной Европе и в 6 раз – чем в Японии). Поэтому, по мнению сторонников данного подхода, повысить эффективность отечественного производства уже невозможно без создания действенных экономических стимулов для снижения его энергоемкости. В этой ситуации повышение цен (тарифов) естественных монополий становится одним из стимулов активной модернизации российского производства. [5]

Однако распространено и прямо противоположное мнение, в соответствии с которым динамика тарифов естественных монополий, особенно цен на природный газ и электроэнергию, является одним из ключевых факторов формирования внутренней экономической конъюнктуры. От нее в существенной степени зависит уровень доходов и накоплений не только в самих субъектах естественных монополий, но и в других отраслях. Значительная часть российских товаропроизводителей (особенно в перерабатывающих отраслях) обладает небольшим потенциалом конкурентоспособности по сравнению с зарубежными производителями в силу неблагоприятных природно-климатических факторов страны, приводящих к большей топливо- и энергоемкости отечественной продукции, технологической отсталости многих предприятий промышленности, низкого качества менеджмента предприятий и некоторых других факторов, большая часть которых сформировалась еще в период функционирования централизованной распределительной экономики. Рост внутренних цен на природный газ и электроэнергию недопустим, поскольку при повышении энерготарифов позиции отечественных производителей неизбежно ухудшатся как на внешних, так и на внутренних рынках. А в потребительском секторе существенный рост энерготарифов приведет к повышению расходов на жизнеобеспечение и соответствующему снижению уровня благосостояния значительной части населения.

По расчетам, проведенным в Институте проблем естественных монополий общий вклад естественно-монопольного сектора в рост потребительских цен составляет 30-40% в относительном выражении. Поэтому интенсивное повышение цен и тарифов в данных секторах, стимулирующее дополнительные инфляционные ожидания, будет одним из основных препятствий в борьбе с инфляцией. При этом необходимость обеспечения экономически обоснованной доходности деятельности субъектов естественных монополий не может служить решающим аргументом в принятии решений о росте тарифов. Достижение этой цели возможно и другими способами. [7]

В этих условиях на государственные регулирующие органы ложится вся полнота ответственности за правильность установления цен электроэнергии и природного газа, так как принимая решения об уровнях цен на энергоносители, органы регулирования влияют на финансовое состояние практически всех экономических агентов и экономики в целом.

В среднесрочной перспективе справедливо ожидать еще большего усиления влияния цен (тарифов) субъектов естественных монополий на все аспекты экономического развития страны, поскольку их динамика будет опережать инфляцию в сфере производства. Это связано, прежде всего, с тем, что отложенные в последнее десятилетие инвестиционные процессы в отраслях естественных монополий сегодня уже требуют своего разрешения. Остро стоит потребность в инвестициях для обеспечения основной функции естественных монополий – устойчивого предоставления их продукции (услуг) потребителям. Сформировать необходимый объем инвестиций при существующих ценовых пропорциях оказывается невозможным, поскольку уровень тарифов не только не обеспечивает собственный инвестиционный ресурс, но и не гарантирует возврата капиталовложений внешним инвесторам.

Другой проблемой является необходимость рационализации топливно-энергетического баланса. Проводимая с 1992 г. тарифная политика в отношении субъектов естественных монополий, и в особенности ОАО «Газпром», деформировала структуру внутреннего спроса на энергетические ресурсы и обусловила чрезмерную зависимость экономики от одного вида топлива – газа. Заниженные на внутреннем рынке цены, с одной стороны, привели к расширению спроса на газ, с другой – не обеспечили адекватного развития сырьевой базы. Итогом стало наблюдаемое в настоящее время сокращение газодобычи. Потенциально возникает дефицит этого энергоресурса для обеспечения нужд внутреннего рынка и экспортных обязательств, что уже в ближайшее время ставит под угрозу энергетическую безопасность страны.

Необходимым условием для решения всех этих проблем является повышение тарифов ес-

тественных монополий. Однако, прежде чем принять такое решение, необходимо учесть и то, что продукция естественных монополий является основным фактором производства для большинства российских предприятий. Поэтому справедливо ожидать, что изменение тарифов окажет воздействие на финансовое состояние и инвестиционные возможности потребителей продукции естественных монополий, прежде всего черной и цветной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, машиностроения, промышленности строительных материалов.

Реформирование естественных монополий выступает дополнительным фактором, который усиливает влияние динамики тарифов на их продукцию и услуги на экономику и требует разработки единой тарифной политики, в том числе тарифной политики и в сфере локальных монополий. Такая единая политика необходима для синхронизации реформ на федеральном и региональном уровне, что позволит более эффективно контролировать и влиять на процесс реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

Таким образом, многоаспектный характер влияния цен (тарифов) на продукцию (услуги) естественных монополий требует определения такой траектории изменения тарифов, которая учитывала бы финансовое положение и инвестиционные процессы отраслей промышленности, повышение эффективности их работы, а также необходимость проведения широкомасштабных мероприятий по повышению конкурентоспособности экономики.

Исследования проблемы влияния регулируемых тарифов на энергоносители на цены продукции других отраслей в мировой экономической науке базируется на сочетание эконометрического подхода с аналитическим подходом, основанным на качественных методах микроэкономического анализа, используемых в теории отраслевых рынков и теории естественной монополии при исследовании эффектов вертикальных рыночных связей.

Значительная часть работ зарубежных ученых по прогнозированию последствий повышения тарифов естественных монополий базируется, главным образом, на работах 1960-70-х гг., ставивших целью изучение отраслевой ценовой динамики. Одним из основных результатов этих работ, среди которых следует выделить прежде всего работу Nordhaus (1970) (см. также Arrow (1964) Stigler, Kindahl (1970)) [9, 11, 12], стало разграничение долгосрочных и краткосрочных факторов, определяющих ценовое поведение предприятий, а также спецификация ценовых уравнений и демонстрация различия в ценовом поведении между предприятиями монополистического, олигополистического и конкурентного типа.

Основной идеей, используемой в этих работах стало получение модели цен из классической микроэкономической модели, включающей предпосылки относительно вида производственной функции. При моделировании цен с использованием ценовых уравнений, гипотезы о спецификации которых следуют из микроэкономического анализа, обычно предполагается, что конечные цены определяются как сумма издержек и некоторой наценки. При этом можно предположить, что наценка зависит от показателей, характеризующих спрос. Соответственно факторы ценообразования, используемые при моделировании можно разделить на две группы: затратные переменные и спросовые переменные. К первой группе относят затраты на оплату труда и материальные затраты – оплата сырья, материалов и пр., а также капитальные затраты. Ко второй группе факторов относятся переменные, отражающие влияние спроса на поведение фирм. К таким переменным относятся степень использования производственных мощностей, отношение уровня запасов к продажам, отношение новых или невыполненных заказов к продажам и др. (эконометрические оценки уравнений см., например, в Eckstein, Wyss, (1972), Straszheim, Straszheim, (1976)). [10, 13]

Более поздние работы (см. например, Hope, Singh (1995)) используют аналогичные уравнения для оценки влияния повышения тарифов на энергоносители на экономический рост и инфляцию. Общим результатом таких работ является получение свидетельства в пользу наличия влияния повышения тарифов и инфляции. Говоря о влиянии повышения тарифов также следует отметить работы Wolak (2001), Wolak, Patrick (2001), в которых обсуждается эластичность спроса на электроэнергию по цене и отмечается, что утверждение о неэластичности спроса не всегда выполняется, – на примере введения дифференцированного тарифа для домохозяйств в зависимости от времени суток наблюдается смещение спроса в часы более дешевого тарифа. [14, 15]

Среди российский исследователей, продолжающих теоретический анализ данной проблемы следует отметить работы Богачковой Л.Ю., Васильевой Е.В. для рынков с олигополистической

структурой. [1] Согласно результатам теоретических исследований, для отрасли промышленного производства, в отношении которой можно считать выполненными предпосылки модели олигополии Курно, изменение цены конечной продукции в ответ на изменение цены энергоносителя пропорционален удельной энергоемкости производства этой продукции. Величина коэффициента пропорциональности зависит от количества фирм в отрасли и от их поведения, от эластичности производственного спроса на энергоноситель по объему выпуска готовой продукции, от свойств функции издержек и функции конечного спроса.

В случае совершенно конкурентной структуры рынка и в случае линейной функции спроса на конечный продукт отклик цены готовой продукции на изменение цены энергоносителя численно равен удельной энергоемкости конечного продукта. Для олигополистической структуры рынка и изоэластичной функции конечного спроса получены следующие результаты. Когда конечный спрос эластичен по цене, отклик цены готовой продукции измеряется удельной энергоемкостью производства с положительным коэффициентом, принимающим тем большие значения, чем меньше фирм в отрасли и чем ниже ценовая эластичность конечного спроса. При конкурентном поведении фирм-производителей значения этого коэффициента заключены между 1 и 2, а при сговоре его значения превышают 2 и могут быть сколь угодно велики при стремлении коэффициента эластичности конечного спроса к 1.

Когда конечный спрос не эластичен по цене, величина отклика цены готовой продукции адекватна содержательному смыслу лишь в случае относительно невысокой степени жесткости конечного спроса и только при конкурентном поведении фирм. В остальных случаях коэффициент пропорциональности отклика цены готовой продукции принимает отрицательные значения, что является следствием предположения о нерегулируемости монополизированного рынка с жестким спросом.

Таким образом, теоретическое моделирование позволяет предвидеть возможные злоупотребления монопольной властью на рынках готовой продукции, которые могут быть спровоцированы ростом регулируемых цен на энергоносители. Одним из результатов можно считать дополнительное теоретическое обоснование потенциальной возможности завышения цен конечной продукции в условиях роста цен энергоносителей на рынках несовершенной конкуренции с неэластичным спросом и безусловной необходимости антимонопольного регулирования таких рынков. [2]

Эмпирические исследования российских ученых дополняют теоретические выводы. Однако, непродолжительность истории развития и стремительность преобразования национальных отраслевых рынков, а также непрерывное совершенствование правил и методов ценового регулирования энергоотраслей – все это объективно затрудняет построение несмещенных оценок эконометрическими методами и приводит к получению противоречивых результатов.

Так, согласно Катышеву П.К., Пересецкому А.А., Чернавскому С.Я., Эйсмонту О.А. в результате эконометрического анализа данных 1995-2000 гг. не удалось установить статистически значимую зависимость потребления газа от его цены для обрабатывающей промышленности (под обрабатывающей промышленностью понималась вся промышленность за исключением топливной, нефтяной и нефтеперерабатывающей, газовой, угольной промышленности и электроэнергетики), что объясняется исследователями низкой ценой на газ. Эластичность цены электроэнергии по цене природного газа составила 0,37, т.е. при повышении цены природного газа на 1% равновесная цена электроэнергии повышается на 0,37%. А вот в издержках сельского хозяйства цена электроэнергии оказалась статистически значимой переменной . [4]

Результаты экспериментальных расчетов тарифной политики естественных монополий в среднесрочной перспективе (до 2006 г.) и ее последствий для финансового состояния и инвестиционных процессов в отраслях промышленности, проведенные по методике Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования свидетельствуют, что наиболее чувствительны к росту тарифов на топливно-энергетические ресурсы нефтяная и нефтеперерабатывающая промышленности, угольная, черная и цветная металлургия, лесобумажная, машиностроительная, промышленность строительных материалом, некоторые отрасли легкой промышленности. Задаваемая динамика тарифов естественных монополий в среднесрочной перспективе обусловит увеличение расходов на топливо и энергию в структуре затрат предприятий этих отраслей в 1,5 - 2 раза, что приведет к снижению их рентабельности при одновременном повышении рентабельности газовой и энергетической отраслей. [5]

П.А. Кадочников и Д.И. Полевой также выявили статистически значимое влияние тарифов естественных монополий на цены в топливной, химической промышленности и машиностроении. Однако коэффициенты влияния при тарифах на электроэнергию оказались выше по сравнению с коэффициентами при тарифах на газ, грузовые железнодорожные перевозки и ценами на бензин. Это отражает значительную долю расходов на электроэнергию в структуре затрат этих отраслей и характеризует величину влияния изменения тарифов на цены производителей, – рост тарифов на 1% приводит к росту цен производителей на величину от 0,06% в машиностроении до 0,36% в химической промышленности. [3]

Влияние повышения тарифов естественных монополий на потребительские цены, в частности, на цены товаров, входящих в стандартную потребительскую корзину, включая тарифы на жилищно-коммунальные услуги исследовали П.А. Кадочников и Д.И. Полевой.

Ученые ИЭПП исходили из того, что региональные цены на жилищно-коммунальные услуги непосредственно включают в себя тарифы на электроэнергию и газ, а также учитываются и в других составляющих ЖКУ, предоставление которых включает потребление электроэнергии и газа. Помимо электроэнергии и газа на цены на ЖКУ также могут оказывать влияние и тарифы на грузовые перевозки, так как отопление жилых и промышленных зданий и сооружений, как правило, осуществляется с использованием угля и мазута, перевозимого по железной дороге. Аналогичным образом, затраты на уборку и благоустройство различных территорий включают в себя расходы на автомобильный бензин, поэтому при сравнении влияния цен на энергоресурсы на цены на ЖКУ в соответствующее уравнение следует включать и этот показатель. В отличие от ИПЦ, тарифы на услуги ЖКУ устанавливаются местными органами власти и муниципалитетами (не считая тарифов на электроэнергию, которые согласовываются с Региональными энергетическими комиссиями). Поэтому цены на ЖКУ в меньшей степени зависят от инфляционных ожиданий, динамики денежного предложения и динамики обменного курса в силу специфики услуг, стоимость которых учитывается при их расчете. Тем не менее, при значительном росте потребительских цен можно ожидать большей индексации и цен на ЖКУ, поэтому помимо оценки модели в темпах прироста цен на ЖКУ были также проведены оценки аналогичных моделей для превышений темпов прироста рассматриваемых индексов цен над темпами прироста ИПЦ.

В целом результаты оценок показали, что статистически значимое влияние на цены на ЖКУ оказывали тарифы на электроэнергию, газ и железнодорожные грузовые перевозки. При этом наибольшее влияние на динамику цен на ЖКУ оказывают тарифы на электроэнергию: эластичность соответствующей зависимости составляет 0,24. Эластичности тарифов на газ и железнодорожные грузовые перевозки составили 0,046 и 0,064 соответственно.

При оценках на интервале с января 1995 г. по июль 1998 г. были получены аналогичные результаты: статистически значимое положительное влияние на динамику цен на ЖКУ оказывают тарифы на электроэнергию, грузовые железнодорожные перевозки и цены на автомобильный бензин. Наибольшее влияние оказывают тарифы на электроэнергию: рост тарифов на 1% приводит к росту цен на ЖКУ примерно на 0,58%, для тарифов на грузовые железнодорожные перевозки и цен на бензин эластичности составляют 0,16 и 0,5 соответственно. Во втором периоде с января 1999 по декабрь 2001 года статистически значимое влияние на цены на ЖКУ было обнаружено только для тарифов на электроэнергию: рост тарифов на электроэнергию на 1% приводит к росту цен на ЖКУ приблизительно на 0,55%. Исходя из полученных оценок можно заключить, что влияние тарифов на электроэнергию на цены на жилищно-коммунальные услуги остается на рассматриваемом промежутке времени относительно стабильным.

Оценки моделей для темпов опережения прироста цен на ЖКУ над темпами прироста ИПЦ от соответствующих превышений темпов прироста тарифов над ростом потребительских цен и цен производителей показали, что превышение темпов прироста тарифов на электроэнергию, газ и грузовые перевозки МПС над темпом прироста ИПЦ на 1 п.п. обусловливает превышение темпа прироста цен на ЖКУ над темпом прироста ИПЦ на 0,72, 0,03 и 0,07 п.п. соответственно. Результаты оценок зависимости для превышения тарифов на ценами производителей в среднем по промышленности показали, что только превышение тарифов на электроэнергию над средними ценами производителей оказывает статистически значимое влияние на превышение темпов прироста цен на ЖКУ над темпом прироста ИПЦ. Эластичность такой зависимости составляет около 0,795. Результаты оценок этих моделей на подпериодах показывают, что эласт-

тичность зависимости цен на ЖКУ от тарифов на электроэнергию в модели в превышениях над общим ростом цен составляет примерно 0,26-0,34 для первого подпериода и 0,55-0,59 – для второго (в зависимости от модели), то есть в рамках модели относительного прироста на ЖКУ от относительного прироста тарифов наблюдается рост эластичности цен на ЖКУ по отношению к тарифам на электроэнергию.

Вышеописанные эмпирические исследования изучают соотношение динамики тарифов естественных монополий и отклика цен на продукцию и услуги в других отраслях. Этот подход вполне справедлив для большинства отраслей, однако для регулируемых отраслей коммунального комплекса более ясную картину представляет исследование влияния тарифов естественных монополий не на уровень цен, а на уровень издержек в регулируемых отраслях. Регулируемые цены коммунального комплекса в большинстве подотраслей устанавливаются методом «издержки плюс», поэтому уровень издержек является существенным фактором влияния на уровень цен, но не единственным. Социальные и политические факторы часто оказывали более значимое влияние на уровень тарифов на жилищно-коммунальные услуги, чем динамика издержек коммунальных предприятий. [6]

Кроме того, система регулирования цен и тарифов организаций коммунального комплекса с 2006 г. предполагает ограничение роста тарифов предельными индексами. Федеральной службой по тарифам вводятся предельные индексы изменения размера платы граждан за жилое помещение и предельные индексы изменения размера платы граждан за коммунальные услуги для субъектов федерации, а региональными службами по тарифам устанавливаются аналогичные предельные индексы по муниципальным образованиям. [8]

Таким образом, регулируемый тариф на коммунальные услуги не в полной мере отражает динамику на отдельные виды ресурсов, и исследование влияния тарифов естественных монополий на издержки регулируемых предприятий более показательно.

Проведем теоретическое моделировании влияния стоимости отдельных видов ресурсов на общие издержки на примере теплоэнергетики. Функция экономических издержек отдельной фирмы в теплоэнергетике является достаточно гладкой и имеет вид

$$TC = C(q, P_0, w) \quad (1)$$

где q – объем выпуска фирмы, P_0 – цена топлива (газа), потребляемого в процессе производства, w – вектор цен на другие факторы производства.

Экономические издержки являются суммой бухгалтерских издержек и альтернативных издержек; последние приравниваются к величине нормальной прибыли для данной отрасли. Энергоноситель потребляется предприятиями отрасли в совокупном объеме X по цене P_0. Его потребление отдельной фирмой в среднем по отрасли обозначается χ

$$\chi = X/n \quad (2)$$

Зависимость от q представляет собой функцию производственного спроса предприятия на энергоноситель:

$$X = \chi(q). \quad (3)$$

Эластичность этой функции по объему выпуска готовой продукции фирмы стремится к нулю, так как в условиях существующей технологии производства теплоэнергии и организации учета ее потребления в краткосрочном периоде практически отсутствуют возможности изменения спроса, а значит и изменения объема производства теплоэнергии.

Для выявления влияния одного фактора предположим, что цены на другие факторы производства не изменились, т.е. расходы на топливо являются в нашем случае независимой переменной (VC), а прочие расходы (FC) – константой.

$$TC = VC + FC \quad (4)$$

После ряда математических преобразований приходим к следующей зависимости:

$$\frac{\Delta TC}{TC} = \frac{\Delta VC}{VC} \times \frac{VC}{TC} \quad (5)$$

Таким образом, динамика общих расходов теплоэнергетических предприятий в условиях неэластичного спроса прямо зависит от динамики расходов на топливо и топливоемкости продукции самих предприятий.

Результаты статистических оценок по сметам на 2009 г. 163-х предприятий Ростовской области, производящих тепловую энергию и являющихся объектами регулирования, показали, что эластичность зависимости общих издержек теплоэнергетических предприятий от тарифов на топливо составляет от 0,20 до 0,80 по предприятиям, а в целом по области – 0,41, т.е. рост тарифов на топливо на 1% приводит к росту расходов на производство теплоэнергии примерно на 0,41%.

Эконометрические оценки издержек по тому же массиву показывают, что между расходами на топливо и общими расходами предприятий имеется статистически значимая связь, линейная функция которой описывается как

$$TC = 2{,}099 \times \mathrm{VC} + 13869{,}93 + \mathrm{e} \qquad (5)$$

Коэффициент детерминированности R2 при этом равен 0,935, что указывает на сильную зависимость между расходами на топливо и общими расходами предприятий. F-статистика (2834) показывает, что полученный результат не является случайным.

Утвержденная Правительством РФ по предложению Министерства экономики и регионального развития сегодня тарифная политика "сглаженной траектории роста цен" предусматривает повышение средних оптовых цен на газ для всех категорий потребителей в 2009 г. - на 19,9%, в 2010 г. - на 28%, в 2011 г. - на 40%. Следовательно, увеличение расходов на производство теплоэнергии в Ростовской области за счет роста цен на газ при неизменных технологиях в ближайшие три года составит в среднем в 2009 г. 8,16%, 2010 г. – 11,48%, 2011 г. – 16,4%.

Однако по тем же планам правительства тарифы на все коммунальные услуги должны ежегодно расти не более чем на 19-20%. В этот плановый рост заложен и переход на стопроцентную оплату населением коммунальных услуг, и ликвидация перекрестного субсидирования, и инфляционные ожидания, и инвестиционные потребности инфраструктурных предприятий коммунального комплекса. Очевидно, что фактический рост тарифов коммунального комплекса окажется намного выше планируемого при сохранении планируемых темпов роста тарифов на газ. Поэтому утвержденный Федеральной службой по тарифам РФ (ФСТ) на 2009 г. предельный индексов повышения тарифов на услуги ЖКХ без учета кризиса в среднем по России составил 22%.

Таким образом, наибольшее влияние роста энерготарифов естественных монополий испытывают отрасли с высокой энергоемкостью, неэластичным спросом и монопольной структурой рынка. В жилищно-коммунальном хозяйстве такой отраслью в настоящее время является теплоэнергетика. Поэтому во избежание негативных социальных последствий повышение энерготарифов для коммунальных предприятий должно осуществляться параллельно с активным стимулированием внедрения энергосберегающих технологий и проведением локальной политики ограничения роста энерготарифов для отдельных отраслей, к которым должны относиться предприятия, производящие коммунальные услуги.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богачкова Л.Ю., Васильева Ю.В.* Об аналитическом подходе к оценке отклика цены готовой продукции на изменение цены электроэнергии // Тр. 28-ой междунар. науч. школы-семинара им. С.С.Шаталина «Системное моделирование социально-экономических процессов» / ЦЭМИ РАН. М., 2006. Ч. I. С. 112-116.
2. *Богачкова Л.Ю., Васильева Е.В.* Об основных факторах, определяющих влияние энерготарифов на цены готовой продукции: теоретический анализ // Волгоградский государственный университет. www.volsu.ru/s_conf/tez_htm/001.htm
3. *Кадочников П.А., Полевой Д.И.* Влияние изменения тарифов на электроэнергию на цены и объем производства в экономике РФ // Официальный сайт Института экономики переходного периода (ИЭПП) www.iet.ru/ru/vliyanie-izmeneniya-tarifov-na-elektroenergiyu-na-ceny-i-obem-proizvodstva-v-ekonomike-rf.html
4. *Катышев П.К., Пересецкий А.А.,Чернавский С.Я., Эйсмонт О.А.* Влияние повышения тарифов на природный газ и электроэнергию на отрасли российской экономики // Конкурентоспособность и модернизация экономики: Материалы V междунар. конф. М., ГУ ВШЭ, 2004.

5. *Погребняк Е.В., Шварева Н.В., Галимов Д.И.* Результаты оценки компромиссной траектории изменения тарифов естественных монополий и анализ их влияния на отрасли промышленности в среднесрочной перспективе. Сборник научных трудов Института народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М.: МАКС Пресс, 2004. С.150-176.
6. Практика реформы жилищно-коммунального комплекса. Аналитический доклад. – М.: Фонд "Институт экономики города", 2003.
7. *Саакян Ю.З.* О решении Правительства РФ по темпам роста тарифов на услуги естественных монополий. Экспертное мнение ИПЕМ от 19 мая 2008 г. www. ipem.ru
8. Федеральный закон РФ "О внесении изменений в Федеральный закон "Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса" и некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 26.12.2005 г. №184-ФЗ.
9. *Arrow K. J.* (1964) The Role of Securities in the Optimal Allocation of Risk-Bearing // The Review of Economic Studies, Apr. 1964.
10. *Eckstein, O., Wyss D.* (1972), "The Econometrics of Price Determination", Washington D.C., Board of Governors of Federal Reserve System and Social Science Research Council, 1972;
11. *Nordhaus W. D.,* (1970), "The Econometrics of Price Determination: Recent Development in Price Dynamics" // Cowles Foundation Paper 377, Oct. 1970.
12. *Stigler, G.J., Kindahl J.,* (1970), "The Behavior of Industrial Prices", NY: NBER, 1970.
13. *Straszheim, D. H.,* Straszheim, M. R., (1976), "An Econometric Analysis of the Determination of Prices in Manufacturing Industries" // The Review of Economics and Statistics, May 1976, 58(2).
14. *Wolak F.,* (2001), "Identification and Estimation of Cost Functions Using Observed Bid Data: An Application to Electricity Markets", NBER, Working Paper 8191.
15. *Wolak, F.A., Patrick, R.H.,* (2001), "The Impact of Market Rules And Market Structure On Price Determination Process In The England And Wales Electricity

ДЕЙНЕГА В.Г.

Волгоградский государственный университет, Урюпинский Филиал г. Урюпинск,
доцент кафедры экономики и менеджмента, 403113, Волгоградская область, Урюпинск, ул. 50-летия Победы, д. 5.

СПЕЦИФИКА РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

В западном мире госсектор в рыночной среде создавался постепенно, в то время как в России он, строго говоря, не создавался, а расформировывался и самим фактом своего уменьшения способствовал формированию рыночной среды.

Ключевые слова: госсектор, приватизация, эффективность, престиж, управление; мировые модели госсектора

Коды классификатора JEL: H11, H51

Приступая в начале экономических преобразований к реформированию гипертрофированного госсектора, Россия стояла перед выбором: по какому пути пойти, какую модель госсектора реализовать? Отрицательный опыт прошедших 15 лет экономических преобразований в этом отношении фактически ничего не изменил - дилемма до сих пор сохраняется. Оставлять все в прежнем виде нельзя, но и не совсем ясно, в каком направлении должны происходить позитивные сдвиги.

Беспристрастный анализ показывает, что никаких стандартов и шаблонов в отношении государственного сектора экономики не существует. Так, в одних странах госсектор очень большой (например, в Греции, Италии и Франции), в других – он почти отсутствует (например, в Японии и Люксембурге); в одних странах он сконцентрирован на небольшом числе хозяйственных участков и отраслей (например, в Нидерландах), в других – он «размазан» по всей экономике (например, во Франции и Португалии). В некоторых странах он является высокоэффективным (например, в Швеции и Франции), а в других – он малоэффективен (например, в Бельгии и

США); в ряде стран действует унифицированная система управления предприятиями госсектора (например, в Швеции), а где-то работает система «точечного» (пообъектного) управления (например, в США). Таким образом, везде действует конкретная «национальная модель» госсектора и основной вопрос заключается в эффективности ее практической реализации. Можно утверждать, что к настоящему моменту теоретические дебаты о выборе «правильной» модели госсектора уже прекратились; даже в России данная проблема перешла в практическое русло проб и ошибок.

Тем не менее определенные общие принципы и схемы построения национальных моделей все же существуют. Основной принцип работы государства с госсектором состоит в том, что никакое правительство страны не может мириться с большим, но неэффективным и обременительным в финансовом отношении госсектором. Либо госсектор неэффективен и тогда его размеры и объем финансирования должны быть минимальными, либо госсектор высокоэффективен и тогда его доля в национальной экономике может быть весьма велика. Можно выделить три модели госсектора – западноевропейскую (Португалия, Франция и др.), североамериканскую (США и Канада) и азиатскую (Япония и Южная Корея).

Для западноевропейской модели в основном характерен довольно большой по объему, высокоэффективный госсектор, имеющий довольно разнообразную отраслевую структуру. Для североамериканской модели, наоборот, типичен слаборазвитый, низкоэффективный госсектор, специализирующийся главным образом на государственных функциях, обороне и социальной инфраструктуре на базе системы строго контролируемого финансирования. Обеим моделям присуща четкая грань между частным бизнесом и государством. Для восточноазиатской модели эта грань размыта, переплетение интересов государства и бизнеса идет через своих представителей во властных и корпоративных структурах. Результатом такой модели является формально небольшой госсектор с хорошей финансовой и организационной поддержкой со стороны государства.

Каждая из рассмотренных моделей имеет свои исторические и географические крайности. Так, например, в свое время администрация Р. Рейгана, будучи проводником североамериканской модели госсектора в своей рафинированной форме, предлагала приватизацию таких «нетрадиционных» объектов, как национальные парки и охраняемые природные территории, национальная служба погоды, морские нефтяные месторождения, железнодорожные транспортные компании, почта, школы и даже тюрьмы. Многое из этого так и не было реализовано, однако сам принцип, предполагающий максимальную «разгрузку» государственного бюджета в период «холодной войны», когда бюджет был и так перенапряжен расходами на оборону, является симптоматичным. Примером другой крайности в реализации европейской модели является Швеция, которая при построении своего так называемого шведского социализма опирается па огромный госсектор (32% занятых в стране) и фантастические государственные расходы (64% ВВП) [4, p. 343-348].

Оба приведенных примера имеют своих последователей и продолжателей в лице стран Восточной Европы. По пути шведского социализма идет Польша, которая поддерживает долю государственных расходов в ВВП на уровне 47%, что в 1,5 раза больше аналогичного показателя в США [3, с. 70]. Не исключено, что Польша со временем развернёт свою политику в совершенно другом направлении, однако в данном случае важно другое – выбранная ими модель госсектора.

В настоящий момент можно уже смело констатировать, что Россия среди двух главных моделей госсектора – западноевропейской и североамериканской – выбрала именно североамериканскую. Действительно, размеры российского госсектора за прошедшие годы стали незначительными, его финансирование урезано до предела, а результаты его деятельности крайне неудовлетворительные. Однако проблема осложняется еще и тем, что Россия не смогла построить североамериканскую модель госсектора в чистом виде. Наоборот, с точки зрения хозяйственного механизма функционирования предприятий отечественного госсектора явно просматривается его преемственность с азиатской моделью. Переплетение интересов государственных чиновников с представителями бизнеса лишает российский госсектор необходимой прозрачности и эффективности.

На наш взгляд, подобная модель отечественного госсектора является нерациональной. Дело в том, что сама североамериканская модель госсектора имеет исторические предпосылки: США миновали феодальный строй с его проблемами и социально-экономическими последствиями; в

стране не сложились мощные антикапиталистические силы; не была сформирована центральная власть с широкими полномочиями в хозяйственной сфере; к власти не приходили левые силы с масштабными программами национализации. История России, наоборот, изобилует подобными фактами, в связи с чем более логичным представляется выбор ею западноевропейской, а не американской модели госсектора. Учитывая, что в настоящее время отечественный госсектор продолжает активно эволюционировать, было бы более правильно внедрять к российскую практику в большей степени европейские методы и стандарты работы с госсектором и за счет этого хотя бы частично выправить сложившуюся ситуацию.

К сожалению, мировой опыт свидетельствует о том, что никаких единых стандартов и рекомендаций по поводу того, в каких отраслях экономики участие государства наиболее целесообразно, нет. Как правило, этот вопрос решается в рамках конкретной национальной модели, которая предполагает определенные отраслевые приоритеты и «национальный» взгляд на роль госсектора в экономике страны. В то же время межстрановой анализ показывает, что за исключением нескольких «особенных» стран (таких, как США и Япония) отраслевые позиции госсектора в различных государствах хотя и различаются, но не настолько сильно, как его суммарные относительные размеры. Например, в Италии крупнейшие государственные компании контролируют черную металлургию, электротехническую и судостроительную промышленность. В Испании государство, постепенно расширяя госсектор в области производства электроэнергии, установило в этой сфере строгий государственный контроль. Госсектор Великобритании доминирует в угольной промышленности и ядерной энергетике. Во Франции наиболее сильны позиции госсектора в электроэнергетике, в отраслях аэрокосмической, электронной, химической промышленности, металлургии, автомобилестроении.

Если же говорить о каких-то общих закономерностях, то можно констатировать, что госсектор «оккупирует» в основном почтовые услуги, железнодорожные перевозки, телекоммуникации и электроэнергетику. Даже в США госсектор полностью доминирует в почтовых услугах и составляет примерно 1/4 в сфере железнодорожного транспорта и электроэнергетике [2, с. 17]. Таким образом, энергетика, транспорт и связь являются теми отраслевыми приоритетами, на которых госсектор всех стран концентрирует свое самое пристальное внимание. Особенно ярко данная закономерность проявляется в европейских странах. Причем, как подчеркивал А. Бизаге, большое влияние госсектора в названных трех отраслях постоянно во времени и пространстве [1, с. 67].

Во многих странах доля госсектора внушительна в газовой и сталелитейной промышленности, воздушном транспорте и частично в автомобилестроении. Но это уже более «мелкие» закономерности, которые не имеют той степени устойчивости как тенденции для энергетики, транспорта и связи.

В России наиболее сильные позиции госсектора остаются в отраслях топливно-энергетического и оборонного комплексов, медицинской и микробиологической промышленности, на транспорте и связи. Наименьшее распространение частная форма собственности получила в отраслях естественных монополий: электроэнергетике и железнодорожном транспорте. Учитывая, что эти отрасли почти во всех странах мира являются традиционной нишей для государственного предпринимательства, можно утверждать, что Россия на протяжении 90-х годов прошлого века шла в общем русле развития мировой экономики.

Однако данный тезис носит слишком общий характер и должен быть уточнен. Во-первых, в последнее время происходят определенные изменения в сторону ослабления позиций российского госсектора даже в его традиционных нишах. Во-вторых, истинные различия в архитектуре отечественного госсектора просматриваются при сравнении более детализированных отраслевых структур.

Наиболее болезненным сегментом отечественного госсектора можно считать его промышленную часть, сосредоточим на этой отрасли наше основное внимание. На сегодняшний день данные о российском госсекторе неполны и не слишком точны, но они все же позволяют нарисовать общую картину процесса и уяснить основные проблемы в развитии государственного предпринимательства. Имеющиеся данные о масштабах госсектора в отраслях промышленности сгруппированы в табл. 1.

Таблица 1

Относительные масштабы госсектора в промышленности России в 2000 г. (в%)

Отрасли промышленности	*Доля в общем объеме выпуска*	*Доля в общей численности работников*	*Доля в полной балансовой стоимости основных фондов*	*Интегральная доля госсектора*
Всего	10,1	14,9	11,9	12,3
В том числе: электроэнергетика	9,3	10,4	7,1	8,9
топливная	3,9	13,6	4,8	7,4
черная металлургия	2,6	5,7	3,9	
цветная металлургия	15,6	10,7	27,2	19,8
химическая и нефтехимическая	8,0	14,5	13,5	12,0
машиностроение и металлообработка	20,9	21,7	20,6	21,1
лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	5,2	10,5	9,5	8,4
производство строительных материалов	4.3	5,9	6,5	5,6
стекольная и фарфорофаянсовая	1,7	4,4	7,4	4,5
легкая	4,9	6,2	5,6	5,6
пищевая	6,6	9,3	12,4	9,1
микробиологическая	40,1	41.5	49,2	43,6
мукомольная, крупяная и комбикормовая	12,3	17,8	18,1	16,1
медицинская	15,8	18,3	23,3	19,1
полиграфическая	52,5	47,9	59,4	53,3

Из приведенных данных видно, что одного частного показателя для оценки масштаба такого явления, как госсектор, вообще говоря, недостаточно, так как по разным долевым показателям масштаб отрасли может очень сильно колебаться. В связи с этим в аналитической практике можно дополнительно использовать некий интегральный показатель относительного масштаба госсектора. В качестве последнего можно использовать усредненную величину трех «первичных» показателей. Подобный подход активно используется в зарубежной практике анализа развития госсектора; в данном случае он адаптирован к российской системе статистической отчетности.

Сопоставление отраслей российской промышленности по величине интегрального показателя относительного масштаба госсектора позволяет сгруппировать их в три кластера. Первый из них включает отрасли с высокой долей. госсектора (более 1/3), а именно полиграфическую и микробиологическую промышленность. Второй кластер состоит из отраслей с умеренным масштабом участия госсектора (более 10%, но не более 1/3): машиностроение, цветная металлургия, медицинская, мукомольная и химическая промышленность. Остальные 8 отраслей попадают в третий кластер отраслей с низкой долей госсектора (< 10%).

Уже на данном этапе видны некоторые важные несообразности в структурном рассредоточении госсектора отечественной промышленности. Так, если высокая доля госсектора в микробиологической промышленности в значительной степени оправданна и объяснима, то его доминирование в полиграфической индустрии выглядит как нонсенс.

Чтобы глубже разобраться в возникших структурных диспропорциях, необходимо знать тот «идеал», относительно которого происходит деформация национальной экономики. Строго говоря, такого «идеала» нет. Однако для получения хоть какой-то определенности в нашем исследовании можно опереться на возможности межстранового анализа. В данном случае будем рассматривать французскую экономику, в которой госсектор имел традиционно сильные полиции и отличался довольно высокой экономической эффективностью. Данные по некоторым отраслям

французской промышленности приведены в табл. 2, где отражена динамика удельного веса госсектора для двух периодов: непосредственно предшествующему приходу в 1982 г. к власти левого правительства Ф. Миттерана и последовавшему за его приходом (1982-1986 гг.) [5, p. 84].

Прямое сопоставление отраслевой структуры российской и французской промышленности невозможно из-за имеющихся различий в классификации отраслей. Однако,бросается в глаза основной дисбаланс в распределении госсектора, заключающийся в «размывании» его промышленного сегмента. На наш взгляд, вклад госсектора в общие объемы промышленного производства в России уже опустился ниже своей естественной отметки. Например, во Франции в 80-х годах XX в. доля госсектора в совокупном промышленном выпуске колебалась в диапазоне 17-30% против 10,1% в России. Конечно, французская модель госсектора не может служить в качестве безусловного ориентира для России. Тем не менее, учитывая размеры российской экономики, традиции в формировании мощного госсектора и масштаб стоящих перед правительством экономических проблем в области промышленной политики, было бы желательно решать за счет осуществления правильного структурного маневра немного «выправить» сложившееся положение в сторону усиления роли государственных предприятий. Пока же можно лишь констатировать, что российское правительство, боясь финансовых проблем промышленного госсектора, настолько сжало его масштабы, что тем самым лишило себя основного рычага реформирования национальной промышленности. Если заглянуть внутрь промышленности, то там можно увидеть следующую картину. Безоглядная приватизация привела к тому, что в электроэнергетике доля госсектора в России оказалась более чем в 10 раз меньше, чем во Франции, где эта отрасль была почти полностью обобществлена. Примечательно, что в Австрии, Великобритании, Франции, Австралии, Швейцарии и Канаде в середине 80-х годов также более 1/3 всех активов электроэнергетики находилось в руках государства. В этой связи поистине поражает тот факт, что, несмотря на достигнутый столь «впечатляющий» результат, российское руководство продолжает «продавливать» вопрос о дальнейшей приватизации данной отрасли.

Ненамного лучше положение дел в топливной промышленности, в которой доля госсектора во Франции ниже 40% не опускалась, а в России не достигает и 4%. В цветной металлургии российский госсектор в 2000 г. имел меньшую долю, чем французский, в 1982 г. После 1982 г. французский госсектор расширил свое присутствие в отрасли в 3,7 раза, а Россия движется в направлении, обратном общемировой тенденции. В стекольной промышленности французский госсектор имел в 20 раз большую долю, чем российский. Химическое производство во Франции также было значительно шире представлено государственными предприятиями, чем в России.

Таблица 2

Роль предприятий госсектора Франции в промышленности

Отрасли промышленности	Доля госсектора в стоимости выпускаемой продукции,%	
	до 1982 г.	после 1982 г.
Всего	17,3	29,9
В том числе: добыча угля	99,3	99,3
добыча нефти и природного газа	39,7	39,7
добыча железной руды	0,0	68,3
добыча неметаллического сырья	н/д	52,6
электроэнергетика	97,8	98,2
цветная металлургия	16,3	60,7
промышленность строительных материалов	н/д	5,8
стекольная промышленность	0,0	34,7
производство основных химикатов	11,6	47,8
производство специальных химикатов	5,1	9,2
фармацевтическая промышленность	6,6	24,3
текстильная промышленность	0,0	1,2
деревообрабатывающая промышленность	0,0	2,4
целлюлозно-бумажная промышленность	н/д	7,6
полиграфическая промышленность	0,0	0,3

Между тем имеют место и прямо противоположные структурные перекосы. Так, относительный размер российского госсектора в полиграфической промышленности был в 175 раз больше соответствующего показателя во Франции, в легкой промышленности госсектор России имел долю в 4 раза большую, чем французский госсектор в текстильной промышленности. Если учесть, что в кожевенной, обувной и пищевой промышленности Франции госсектор вообще хронически отсутствовал, то зафиксированный структурный перекос становится еще более впечатляющим. В области деревообработки российский госсектор был почти в 2 раза больше, чем во Франции.

Нарисованная картина недвусмысленно подводит к главному выводу: там, где присутствие госсектора было целесообразно сохранять, Россия от него активно избавлялась, а там, где от него было желательно избавиться, там она его «приберегала». Поэтому можно констатировать, что сегодняшняя отраслевая структура промышленного госсектора России весьма далека от оптимальной. В этой связи необходим радикальный пересмотр существующей парадигмы реформирования отечественной индустрии для устранения образовавшихся структурных несоответствий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бизаге А.* Государственный сектор и приватизация. – М.: Композит, 1996.
2. Государственная собственность в развитых капиталистических странах в 80-е годы: курс на приватизацию и создание смешанных предприятий. – М.: ИНИОН, 1989. С. 17.
3. *Эрроу К.* Коллективный выбор и индивидуальные ценности. –– М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 70.
4. National Consumer Council. Models of Regulation. London: NCC, 2000.

КАРПЕНКО Г.Г.

Ставропольский государственный аграрный университет, докторант кафедры менеджмента, кандидат экономических наук, доцент, e-mail: Karpenko_st@inbox.ru

К ВОПРОСУ О МЕТОДОЛОГИИ НАУКИ УПРАВЛЕНИЯ

Происходящие в реальности процессы, не всегда находят объяснения в экономической науке. Методология науки управления является развивающейся наукой в России, базирующейся на фундаменте собственно методологии. В основе предлагаемой теории лежит взаимосвязь методологий.

Ключевые слова: наука; экономика; управление; методология; рефлексия; принципы; способы; средства; интегрированная модель; исследования; результаты; элементы; подходы, парадигмы; проблемы; приоритеты; ориентиры; критерии; альтернативы; процедуры выбора; государственное регулирование

Коды классификатора JEL: B41

Происходящие в реальности процессы не всегда находят объяснения в экономической науке. Суждения, предлагаемые экономической наукой, не всегда могут быть проверены на адекватность путем проведения эксперимента, а последствия ошибок экономической политики оказываются масштабными и разрушительными. Примером являются тенденции экономической трансформации вначале 90-х г. в России. Очевидно, для оценки истинности научных положений особое значение имеет то, каким образом научные результаты получены, какими были побуждающие мотивы, как результаты аргументированы и проверены, как они сопоставлены с реальными процессами в экономике, то есть в данном случае речь идет о значимости методологии в научных исследованиях.

По мнению Т. Куна, среди главных мотивов, побуждающих человека к научному исследованию, можно назвать желание добиться успеха, вдохновение от открытия новой области, надежда найти закономерность и стремление к критической проверке установленного знания [3].

Собственно методология долгое время рассматривалась дословно лишь как учение о методах деятельности («метод» и «логос» – учение). Подобное понимание методологии ограничивало ее предмет анализом методов начиная с Р. Декарта [2]. Для того времени сложилась классическая психологическая схема деятельности: цель – мотив – способ – результат. По мнению

Г.И. Рузавина, «…Главная цель методологии науки – изучение тех методов, средств и приемов, с помощью которых приобретается и обосновывается новое знание в науке. Но, кроме этой основной задачи, методология изучает также структуру научного знания вообще, место и роль в нем различных форм познания и методы анализа и построения изучаемых систем научного знания» [5].

Все чаще в научной экономической литературе встречается утверждение, что та методология, которую использует неоклассическая экономическая теория для анализа макроэкономических проблем и выработки практических рекомендаций, часто оказывается несостоятельной, и необходимо увязать процессы, происходящие в экономике, с другими сферами, в частности, социальной и политической. По мнению ученых, в современной России, в сфере методологии науки управления, образовалось много нерешенных проблем в результате крушения официальной «марксистко-ленинской» доктрины, поскольку объектом исследования в настоящее время является транзитивная экономика, менее изученная и поддающаяся в меньшей степени прогнозированию. Поэтому, следует полагать, что методология науки управления в настоящее время в России является, с одной стороны, развивающейся наукой [6].

С другой стороны, методология науки управления, представляет собой интеграцию всей совокупности принципов, средств и методов познания, выработанных всеми общественными науками, в том числе и комплексом управленческих наук (социология управления, психология управления и т. д.) и применение познаний специфики управленческой деятельности в практическом преобразовании. Элементы методологии науки управления: умение видеть, распознавать, оценивать и учитывать зависимости, раскрывают содержание проблем, подсказывают пути их решения [4, 7]. Отсюда следует, по мнению автора, что собственно методология явилась фундаментом для формирования методологии науки управления.

По мнению ученых экономистов, собственно методологию можно охарактеризовать четырьмя составляющими, которые представляют систему принципов и способов организации и построения; исследуют предмет науки и его специфику; определяют структуру экономической теории и место экономической науки в общей системе человеческих знаний; осуществляют рефлексию научного исследования [6].

Перечисленные принципы, по нашему мнению, дают основания полагать, что вместе с переменами в мировоззрении, достаточно четко прослеживается необходимость в корректировке методологии экономической науки. В современных, стремительно меняющихся условиях развития экономики, появления «новой экономики», соответственно, появления новых подходов к ее управлению, целесообразны некоторые дополнения и в методологии науки управления. Поэтому автор предлагает, по аналогии с собственно методологией в методологии науки управления, выделить основные четыре положения.

1. Совокупность принципов, средств и методов познания, выработанных всеми общественными науками, в том числе и комплексом управленческих наук (социология управления, психология управления и т. д.), применяемых в процессе познания специфики управленческой деятельности, ее практического преобразования.

2. Совокупность управленческих наук (кибернетика, теория информации, технология принятия решения, информационные технологии в управлении, социология управления, психология управления и т. д.), разрабатывающих в процессе познания теоретических основ управленческой деятельности новый научный инструментарий.

3. Умение видеть, распознавать, оценивать и учитывать зависимости, которые раскрывают содержание проблем, подсказывают пути их решения.

4. Апробация и применение методологии научного управления в практическом преобразовании в процессе познания специфики управленческой деятельности (институциональный аспект).

Методологию экономической науки и методологию науки управления (МНУ) можно представить в виде интегрированной и структурированной моделей (рис. 1, 2). Данная модель компактна (рис. 1), но в тоже время ясно показывает основные информационные блоки, научный инструментарий и последовательность его применения. Достаточно четко прослеживаются сходства и различия между методологиями, в виде пунктирных линий показана их взаимосвязь, обозначены цели методологий, которые тождественны.

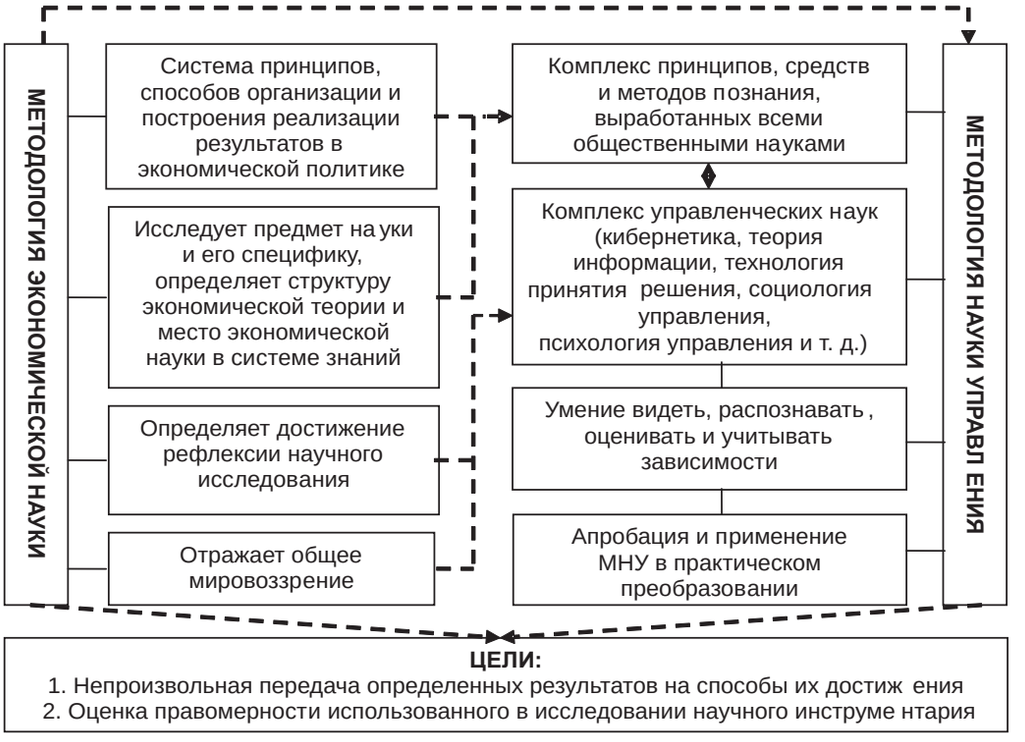

Рис. 1. Интегрированная модель методологии экономической науки и методологии науки управления.

Многослойная структура методологии науки управления представлена в виде четырех последовательно расположенных информационных блоков (рис. 2). Первый блок представляет собой совокупность системы принципов, способов организации науки, механизмов, построение теории, реализации результатов. Второй блок представляет совокупность управленческих наук для дальнейшего исследования. Третий блок – блок полученных научных результатов и оценка правомерности использованного в исследовании научного инструментария. Четвертый блок – заключительный, отражает общее мировоззрение.

Рис. 2. Модель структуры методологии науки управления.

По мере изменения мировоззрений, в связи с модернизацией, происходящей в обществе, политике, экономике из второго информационного блока, включающего комплекс управленческих наук, новые методологические приемы трансформируются в первый блок для систематизации и накопления научного инструментария методологии науки управления. Затем в новом качестве научный инструментарий находит применение в дальнейших научных исследованиях. Выработанные всеми общественными науками инструменты, новые подходы в исследовании должны пройти апробацию в реальной управленческой деятельности и трансформироваться в практическое преобразование.

Значительный интерес представляет классификация методологий по признакам сходств и отличий, являющаяся результатом полученной модели (табл. 1).

Таблица 1.

Классификация взаимосвязей и отличий методологии: собственно методологии и методологии науки управления

Сходства методологий	Отличия методологий
1. Методология, как таковая, является фундаментом методологии науки управления	1. Интегрирование в методологии науки управления всей совокупности принципов, средств и методов научного исследования разработанными всеми управленческими науками
2. Интерес к методологии и методологии науки управления возрастает в периоды обновления парадигм экономической науки	2. Непосредственная взаимосвязь, второго блока с первым в МНУ
3. Обе методологии отражают общее мировоззрение	3. Иерархическая связь между блоками в МНУ
4. Обе методологии используют в научных познаниях общие инструменты	4. Применение инструментов методологии науки управления в практическом преобразовании.
5. Одинаковое количество основных отличительных черт - четыре	5, Умение видеть, распознавать, оценивать и учитывать зависимости, которые раскрывают содержание проблем, подсказывают пути их решения
6. Обе методологии преследуют одинаковые цели	6. Институциональный анализ экономической трансформации - инструмент МНУ
	7. Применение в исследовании значительно большего числа подходов

Сходства методологий заключаются в следующем:

– собственно методология, является фундаментом методологии науки управления, поскольку основной научный инструментарий методологии экономической науки является базовым для методологии науки управления;
– интерес к методологии, как таковой и методологии науки управления обостряется в периоды обновления парадигм экономической науки. Примером может служить экономическая трансформация в России, которая сместила приоритеты государственного управления, на приоритет государственного регулирования экономикой;
– обе методологии отражают общую систему взглядов, воззрений на происходящие изменения в обществе, экономике;
– используют в научных познаниях общие инструменты;
– одинаковое количество основных отличительных черт;
– обе методологии преследуют одни и те же цели, такие как: непроизвольная передача определенных результатов на способы их достижения и результаты научных исследований должны быть оценены на правомерность использованного в исследовании научного инструментария.

Отличия методологий прослеживается по следующим направлениям, вытекающим из структуры методологии управления:

– методология науки управления в первом информационном блоке «Совокупность инструментов» синтезирует принципы, средства и методы научного исследования, разработанные всеми управленческими науками;
– второй информационный блок «Исследования» с первым находится в непосредственной взаимосвязи;
– весьма характерно наличие иерархической связи между информационными блоками модели науки управления;
– применение методологии науки управления в практическом преобразовании;

– умение видеть, распознавать, оценивать и учитывать зависимости, которые раскрывают содержание проблем, подсказывают пути их решения;
– институциональный анализ экономической трансформации является инструментом методологии науки управления;
– применение в исследовании значительно большего числа подходов.

Таким образом, с одной стороны, методология, как таковая, синтезирует систему принципов и способов организации и построения, как самой экономической теории, так и реализации ее результатов в экономической политике. С другой стороны она является фундаментом для методологии науки управления.

В целях формирования первого информационного блока совокупностей систем принципов, способов для организации науки, построения теории, реализации результатов в экономической политике, автором проведена систематизация механизмов управления экономикой (рис. 3), которая позволила определить место и роль государственного регулирования. В состав механизмов могут быть включены многие совокупности. Прежде всего, это организационные структуры по уровням управления. К ним в известной степени отнесены: централизованное управление экономической средой и субъектами хозяйствования на макроуровне; на мезоуровне – находящееся на стадии развития, региональное управление; в рамках основного звена хозяйственной системы – управление на микроуровне.

С учетом специфики объектов в социально-экономической сфере можно, к примеру, вычленить конкретные механизмы управления: предприятием, естественными монополиями, ресурсами, имуществом различных форм собственности, банковской системой, отраслями, территориальными сообществами; государством, включая политический и правовой механизмы взаимодействия общества с властью и механизмы функционирования экономики: кейнсианский – государственное регулирование экономики и монетаристский – антиинфляционный, рыночный; людьми, включая механизмы экономического и внеэкономического управления; процессами, факторами, свойствами и т. п., рисками (механизмами страхования), информацией (механизмами обеспечения гласности, независимости СМИ); качеством, инвестициями, инновациями, безопасностью и др. [1]

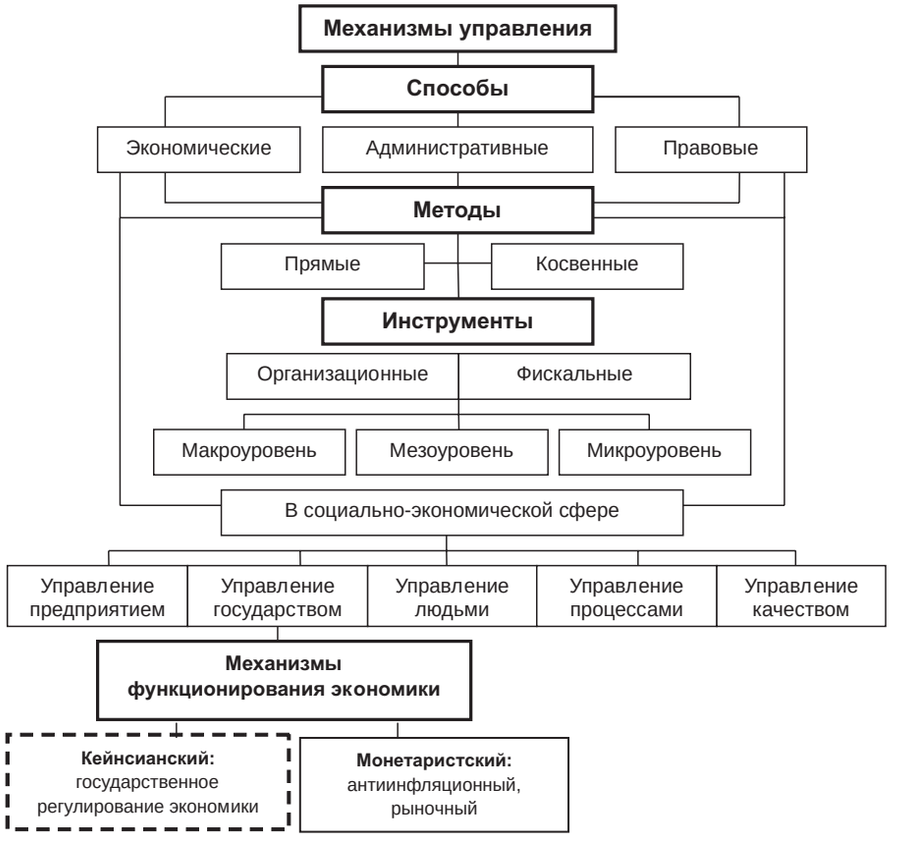

Рис. 3. Систематизация механизмов управления экономики первого информационного блока структуры методологии науки управления

В целях дальнейшего развития и применения в научно-практической деятельности методологии науки управления, приведенные в статье: классификация сходств и отличий методологий; детализированная структура методологии науки управления; систематизация механизмов управления первого и второго информационных блоков структуры, дают возможность уточнить, существующее понятие методологии науки управления. Таким образом, вышеизложенное позволит сделать следующий вывод.

Методология науки управления - это способ обеспечения адекватной взаимосвязи научной теории и реальной управленческой деятельности, синтезирующий в исследовании совокупности научного инструментария и управленческих наук, целью которого является непроизвольная передача определенных результатов на способы их достижения и оценка правомерности использованного в исследовании научного инструмента, а фундаментальной основой является методология экономической науки.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Видяпин В.И., Добрынин А.И., Журавлева Г.П., Тарасевич Л.С.* Государственное регулирование национальной экономики. / Под ред. акад. В.И. Видяпина и др. – М.: ИНФРА-М, 2007.
2. *Декарт Р.* Рассуждение о методе, чтобы верно направлять свой разум и отыскать истину в науках. Метафизические размышления. Начала философии. / Р. Декарт. – М.: Вежа, 1998.
3. *Кун Т.* «Логика и методология науки. Структура научных революций». Перевод с англ. И.З. Налетова.
4. *Липский И.А., Чванова М.С.* Информатизация системы непрерывной подготовки специалистов: методология, теория, практика. / И.А. Липский, М.С. Чванова. – Тамбов, 2000. Разд. 1.
5. *Рузавин Г.И.* Методология научного исследования / Г.И. Рузавин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
6. *Скаржинский М.И., Чекмарев В.В.* Методология экономической науки. / М.И. Скаржинский, В.В. Чекмарев. 2-е издание, исправленное и дополненное. Кострома: КГУ им. Н. А. Некрасова, 2007.
7. Энциклопедический словарь. Современная рыночная экономика. Государственное регулирование экономических процессов / Общ. ред. д.э.н., проф. Кушлина В.И., д.э.н., проф., член-корр. РАН Чичканова В.П. – М.: Изд-во РАГС, 2004.

КРИВОШЛЫКОВ В.Н.

ФГОУ ВПО «Северо-Кавказская академия государственной службы»,
преподаватель кафедры «Информационных технологий», e-mail: krivoshlykov@gmail.com

МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Виды взаимодействий бизнеса и государства. Стратегии поведения фирм «exit» и «voice» и их трансформация в российской экономике. Влияние степени «захвата» государства частным бизнесом на фирмы, выбравшие стратегию «воздействия» на государство или «дистанцирования» от государства.

Ключевые слова: взаимодействие бизнеса и государства; власть и бизнес; стратегии exit и voice; индекс «захвата государства»

Коды классификатора JEL: D21, H32

Связи бизнеса и государства имеют под собой определенную основу, базирующуюся на необходимости удовлетворения общественных потребностей. В настоящее время эти отношения не только не сужаются, но и существенно расширяются, характеризуясь все большим многообразием форм и содержания. Современным экономическим системам, в основной их массе, имманентно присуще соединение регулируемых властью отношений взаимной зависимости бизнеса и государства с элементами саморегулирования бизнеса на основе определенных норм поведения.

Экономические отношения бизнеса с государством базируются на том, что в развитом обществе бизнес не может обойтись без государства в силу того, что оно определяет основополага-

ющие правила функционирования для всех субъектов хозяйствования. В свою очередь, бизнес является своеобразным инструментом, с помощью которого государство реализует ряд функций в обществе, используя при этом естественно присущие бизнесу свойства, цели и функции в экономической системе, а также формы и методы их реализации. Совершенно очевидно, что без связей, основанных на отношениях взаимной зависимости бизнеса и государства, реализация данных свойств бизнеса затруднена в силу того, что для этого необходимы соответствующие внешние условия.

Исходя из вышеизложенного, можно констатировать, что отношения бизнеса и государства базируются на природных свойствах бизнеса и специфических функциях государства по созданию предпринимательской среды, направленных на удовлетворение общественных потребностей в процессе их совместной деятельности.

Учитывая роль бизнеса в удовлетворении потребностей общества, можно утверждать, что выполнение государством своих социально-экономических функций невозможно без эффективно функционирующего бизнеса. Это представляет собой важное условие формирования отношений между бизнесом и государством. Другим важным условием является то, что бизнес не может эффективно функционировать без содействия государства. Эта взаимосвязь бизнеса и государства четко сформулирована Ю. М. Осиповым: «Нет и не может быть сугубо индивидуального (личностно-автономного) производства, нет и не может быть сугубо индивидуального (необусловленного взаимодействием людей) потребления»[4].

Экономические отношения государства и бизнеса могут характеризоваться одной из следующих моделей:

1) государство диктует фирме все параметры отношений;
2) государство контролирует ключевые точки экономических отношений с фирмами;
3) государство и фирмы-партнеры с заранее оговоренными функциями и сферами действий;
4) государство в экономических отношениях с фирмами уступает им инициативу, оставляя за собой контрольную функцию арбитра;
5) государство ограничивается зашитой интересов фирм от внешних конкурентов и действий извне в целом.

Первая модель отношений государства и фирмы, безусловно, характерна для командной экономической системы. Она исключает рыночные механизмы саморегулирования и самостоятельность фирм. В этой ситуации не приходится говорить о государстве и фирме как субъектах рынка.

Так, в Советском Союзе в условиях командной экономики параметры деятельности фирмы были заданы, наблюдалась стабильность окружающей среды, поскольку цены, налоги, нормативы затрат, объемы заказов и поставок, схемы внутри- и межотраслевых связей были известны. Переход к другому типу функционирования означает изменение привычного образа действия, возникновение неопределенностей двоякого рода: чисто рыночной, связанной с особенностями жизнедеятельности рынка в целом, и переходной, зависящей от неустойчивости и изменчивости правил поведения переходного периода, что и происходило в России с начала 1990-х. Таким образом, переход от централизованной к рыночной экономике ведет к существенному изменению параметров всех сторон стратегической деятельности предприятия.

В этой связи, остальные модели отношений предполагают определенную степень самостоятельности в действиях как государства, так и фирмы. В современных условиях государство не может самоустраниться от выполнения функций в сфере экономики, как бы ни была либеральна эта экономика. Для поступательного развития рынка роль государства должна быть достаточно велика в сфере экономики, по крайней мере, выше некоторого порога необходимого и достаточного воздействия на экономическую среду общества, на субъекты рыночных отношений. Каждая из моделей отношений и поведения государства и фирм или их модификаций в устойчивой рыночной экономике могут либо полностью определять выбранный агрегированный тип модели рынка, либо сменять друг друга в зависимости от момента и потребностей функционирования и развития системы. Каждая из этих моделей определяется комплексом описывающих ее признаков, в основе которых лежит общность критериев. Кроме того, для более или менее эффективного функционирования каждой из данных моделей экономических

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

отношений и взаимного поведения государства и фирм необходимы определенные условия, а также факторы, создающие или улучшающие эти отношения и условия для них.

Для транзитивной экономики наиболее адекватной моделью отношений государства и фирм является активное участие в них государства либо на протяжении всего переходного периода, либо только на начальном этапе с постепенным переходом к модели уравновешенных партнерских отношений.

Несмотря на тенденцию к либерализации экономики, наблюдающуюся на протяжении двух последних десятилетий, для отечественных фирм взаимоотношения с государством, устанавливающим «правила игры» в экономике и контролирующим их исполнение, объективно остаются одним из важных элементов деловой стратегии любой компании. Формы и механизмы взаимодействия с государством оказывают существенное влияние на поведение фирм и стимулы, которыми руководствуются их собственники.

Государство относится к числу важнейших факторов, формирующих среду организации. С точки зрения экономической теории взаимодействие государства и бизнеса может моделироваться как своего рода «рынок публичных благ и институциональных сред». В современных условиях фирмы получают возможность выбирать между различными государствами, предлагающими различные наборы благ и цены на них[3].

Для российских предпринимателей характерны две стратегии, которые в целом типичны для бизнеса. Это стратегия дистанцирования от государства, основанная на стремлении к свободе и независимости, весьма развитом у предпринимателей, и стратегия тесной интеграции с государством с целью максимизации прибыли на основе получения от правительства специальных преференций и льгот. При этом их можно соотнести со стратегиями поведения экономических агентов, описанными как «exit» и «voice».

Стратегия «exit» проявляется в том, что фирма, неудовлетворенная условиями функционирования на данном рынке, выходит с него. Таким образом, государства, проводящие экономическую политику, не соответствующую интересам частных структур, могут столкнуться с массовым их «выходом», который приведёт к снижению налоговых поступлений, а также к общему ухудшению экономической ситуации в стране[2].

Очевидно, что такой вариант возможен при низких барьерах входа и выхода с рынка. В этом случае прекращение активности на данном рынке и ее перенос в другую сферу связаны с меньшими издержками, нежели усилия по изменению действующих «правил игры».

Стратегия «voice» предполагает, что агент стремится воздействовать на рынок с целью изменения правил, приведения их в соответствие со своими интересами. При этом, чем теснее агент связан со сложившейся системой и чем ниже уровень конкуренции в системе, тем более вероятным будет выбор агентом стратегии «воздействия».

Стратегия «воздействия» может быть реализована в двух вариантах – изменения общих правил игры и поиска индивидуальных решений для удовлетворения частных интересов наиболее влиятельных игроков[7, с. 29]. Предпочтения в пользу одного из этих вариантов объективно определяются степенью дееспособности и эффективности государственных институтов.

Основными признаками для определения типов стратегического поведения фирм могут быть цели, стоящие перед ними, степень прозрачности или открытости деятельности, преобладание стратегических приоритетов.

Ведущий признак стратегического поведения фирмы – цель функционирования может ориентироваться на максимизацию прибыли; овладение определенной долей рынка: максимизацию объема продаж; максимизацию роста; диверсификацию. В этом случае цель выступает как признак рыночно ориентированного конкурентного поведения фирмы в устойчивой экономической системе рынка. Целевыживание - признак рыночно ориентированного поведения большинства фирм в транзитивной экономике, либо относительно непродолжительного поведении (среднесрочного) в устойчивой системе рынка. Выполнение его - это цель в качестве признака этатистски ориентированного поведения фирмы преимущественно в командной экономике, в значительной мере присущая фирмам транзитивной экономики и имеющая место быть в устойчивой системе рынка.

Еще одним признаком, характеризующим поведение фирм и определяющим его тип или вариант этого типа, является приоритетность стратегических интересов. Данные интересы, безусловно, существуют и при рыночном и при этатистски ориентированном типе поведения

развития. На достижение стратегических интересов направлены как чисто рыночные цели (овладение определенной долей рынка и максимизация объема продаж), так и максимизация роста и диверсификации – цель приемлемая и для рыночно ориентированного, и для этатистски ориентированного поведения фирм.

Наконец, поведение фирм характеризует такой признак как степень прозрачности или открытости их деятельности. Для простоты анализа этот признак можно свести к трем более или менее идеализированным состояниям: открытая (белая), криминальная (черная) и теневая (серая) экономическая деятельность фирм.

Теневая экономическая деятельность (сокрытие налогов, искажение показателей и т. п.) имеет место и в рыночно, и в этатистски ориентированном поведении фирм, т. е. она не может являться признаком ни этатистски ориентированного, ни рыночно ориентированного поведения фирмы. Во-первых, потому что она нарушает законы данной страны, в том числе и в сфере экономического права. Во-вторых, она нарушает законы честной конкуренции, свободы выбора, ценового равновесия и др[1]. В то же время и теневая, и криминальная экономическая деятельность не только не противоречат рыночно ориентированным целям, но, наоборот, ставят их перед собой. Это и максимизация прибыли, и овладение определенной долей рынка, и максимизация объема продаж, и максимизация роста, и диверсификация. Потому теневую экономическую деятельность фирм можно определить как искаженный вариант рыночно ориентированного типа поведения фирмы, а криминальную - как его осознанную подмену или суррогат.

В переходной экономике можно выделить несколько видов стратегического поведения фирм:

– традиционные, присущие развитой рыночной экономике, такие как ценовая и неценовая конкуренция;
– специфические формы поиска ренты, унаследованные от командной экономики (ожидание поддержки от федеральных и местных властей, борьба за получение льгот, невыполнение обязательств перед государством (неуплата налогов, обязательных платежей) в надежде на их списание);
– связанные с неразвитостью рыночных институтов и кризисной экономической средой переходного периода (невыполнение обязательств перед кредиторами, невыплата заработной платы, бартер и прочие виды неденежных расчетов, производство незарегистрированной продукции, использование незарегистрированной рабочей силы и других ресурсов).

Многие из отмеченных видов конкурентного поведения не являются добросовестными и преследуются в установленном законодательством (не только антимонопольным) порядке. Кроме того, слабость и неэффективность структур государственного регулирования и контроля в период трансформации российской экономики к рыночной модели породили ряд специфических трудностей в развитии бизнеса, определяемых большинством исследователей как институциональные барьеры.

За годы реформ в РФ не произошло формирование прозрачных институциональных основ взаимодействия в схеме «бизнес-государство». Это выразилось в ряде проблем, лежащих в сформировавшейся системе корпоративных отношений, в процессе становления которой государство занимало явно выраженную пассивную позицию.

Построение единых правил игры было передано новым собственникам капитала. В результате система корпоративных отношений, выстраиваемая в условиях необходимости адаптации к хаотичности и бесконтрольности создаваемых финансовых институтов, неэффективности фискальной политики, политики занятости и социальной политики, стала представлять локализованную систему отношений. При этом контроль достигается преимущественно через использование неформальных контрактов, поскольку только такие контракты могли гарантировать сохранность всех элементов системы. В результате основной формой существования корпоративного сектора стала бизнес-группа, которая представляет собой такую организационную форму консолидации корпоративного контроля и ресурсов, благодаря которой сглаживались недостатки процесса институционального переустройства.

Во взаимоотношениях крупного бизнеса с государством выстраивалась система неформальных отношений, позволявшая корпорациям выстраивать такую линию поведения органов государственной власти, в которой они были заинтересованы. Причем, помимо неформальности этих отношений, отличительной их чертой было то, что они осуществлялись напрямую, то

есть без участия в этих отношениях каких-либо общественных институтов. Такой механизм сращивания крупного бизнеса с государством представлял собой целую самоорганизующуюся систему, в которой происходила мобилизация значительных финансовых ресурсов и наличие четко отработанной системы частного перераспределения доходов между бизнесом и властными структурами[6].

По мере активизации государством своих контролирующих функций в экономике, во многом благодаря нарастающему недовольству со стороны общества, интересы крупного бизнеса и государства стали все чаще пересекаться. В результате согласования интересов между ними стало осуществляться благодаря уже закрепившейся системе неформальных отношений, только теперь государство стало использовать имеющийся у него силовой ресурс. При этом общественные институты вновь были исключены из диалога, в результате чего сформировался нерыночный механизм согласование интересов.

Однако, наряду со стратегией воздействия на государство и тесной интеграции с ним в целях максимизации прибыли на основе получения от правительства специальных преференций и льгот, многие компании следовали стратегии дистанцирования (или уклонения) от государства. Если первая стратегия реализовалась в модели «захвата государства», то модель поведения, основанную на второй стратегии, условно можно обозначить как «свободное предпринимательство».

Первая модель поведения была характерна преимущественно для бизнесов, чей стартовый капитал был сформирован еще в начале рыночных реформ и которые оперируют в кредитно-финансовом секторе и в экспортных отраслях промышленности.

Индекс «захвата государства» представлен в таблице 1 как невзвешенное среднее данных по 6 видам деятельности. Числа в таблице показывают, какой процент фирм в каждой стране испытывает прямое влияние этих видов деятельности на свой бизнес.

Таблица 1.

Показатели «захвата государства» в странах с транзитивной экономикой[5]

Страна	Законы	Указы президента	Центральный банк	Криминальные суды	Коммерческие суды	Финансирование партий	Индекс «захвата экономики»	Класс
Албания	12	7	8	22	20	25	16	Низкий
Армения	10	7	14	5	6	1	7	Низкий
Азербайджан	41	48	39	44	40	35	41	Высокий
Беларусь	9	5	25	0	5	4	8	Низкий
Болгария	28	26	28	28	19	42	28	Высокий
Хорватия	18	24	30	29	29	30	27	Высокий
Чехия	18	11	12	9	9	6	11	Низкий
Эстония	14	7	8	8	8	17	10	Низкий
Грузия	29	24	32	18	20	21	24	Высокий
Венгрия	12	7	8	5	5	4	7	Низкий
Казахстан	13	10	19	14	14	6	12	Низкий
Кыргызстан	18	16	59	26	30	27	29	Высокий
Латвия	40	49	8	21	26	35	30	Высокий
Литва	15	7	9	11	14	13	11	Низкий
Молдова	43	30	40	33	34	42	37	Высокий
Польша	13	10	6	12	18	10	12	Низкий
Румыния	22	20	26	14	17	27	21	Высокий
Россия	35	32	47	24	27	24	32	Высокий
Словакия	20	12	37	29	25	20	24	Высокий
Словения	8	5	4	6	6	11	7	Низкий
Украина	44	37	37	21	26	29	32	Высокий
Узбекистан	5	4	8	5	9	4	6	Низкий
Невзвешенное среднее	21	18	23	18	18	20	20	

На основании величины индекса все страны с переходной экономикой могут быть разделены на две группы. В группу стран с низким индексом «захвата государства» попали как страны, где реформы прошли наиболее удачно, так и наименее преуспевшие в реформировании экономической и политической системы страны. Что касается первых, то совсем не удивительно, что индекс «захвата государства» у них низкий. Относительно же таких стран как Беларусь и Узбекистан единственным

объяснением низкого индекса может быть тот факт, что частный сектор этих стран остается незначительным, до сих пор действуют элементы командной системы и политические режимы являются авторитарными. В подобных странах влияние частного сектора на государство минимальное.

Что касается стран с высоким индексом «захвата государства», то их можно назвать частичными реформаторами, как в сфере политических, так и экономических преобразований. Достигнув некоторых успехов, связанных с приватизацией и либерализацией, эти страны уделяли мало внимания институциональным реформам.

С целью продемонстрировать разницу между результатами деятельности фирм, Всемирным банком совместно с Европейским банком реконструкции и развития было проведено сравнение реального роста продаж и инвестиций между фирмами, вовлеченными в «захват государства», а также остальными фирмами. Как оказалось, фирмы-«захватчики» показали наиболее высокий уровень роста продаж, а также уровни инвестиций и занятости.

Следует отметить, что результаты деятельности фирм-«захватчиков» сильно зависят от того, относится ли страна, в которой они работают к странам с высоким или низким индексом «захвата экономики». В странах с высоким индексом «захвата экономики», такие фирмы имеют значительную выгоду от взаимодействия с государством, их уровень роста почти в четыре раза превышает уровень роста других фирм. В то же время, если страна имеет низкий индекс «захвата экономики», фирмы- «захватчики» показывают меньшее увеличение уровня продаж, чем другие фирмы, несмотря на схожие уровни инвестиций и занятости. Кроме того, при определении ожидаемого роста продаж в будущем эти фирмы ожидают, что тенденция сохранится.

Если рассматривать общий рост продаж по всем фирмам, то для стран с высоким индексом «захвата экономики» он составляет 11,1%, а для стран с низким индексом – 21,4%[8]. Из этого следует, что «захват экономики» в целом явление негативное для любой страны.

В целом, высокий уровень «захвата государства» в экономике существенно связан с более низкими уровнями и роста продаж, и инвестиций на уровне фирмы. Выгоды, получаемые фирмами-«захватчиками» в таких странах влекут негативные последствия для всех других фирм.

Вторая модель была типична для более молодых компаний, действующих в торговле и в секторе услуг (включая информационные технологии, транспорт, туризм и т. д.)[7, с. 59].Несмотря на существенные внешние различия, логика развития обеих моделей поведения формировала у экономических агентов объективную потребность в укреплении государства. В первом случае макроэкономическая нестабильность и бюджетный дефицит, обусловленные систематическим извлечением ренты со стороны различных «групп интересов», порождали риски сильных социально-политических потрясений, которые, в свою очередь, могли привести к существенному перераспределению власти и собственности. В результате наиболее влиятельные игроки оказались заинтересованы в появлении сильного государства, которое было бы способно защитить их от последствий подобных кризисов. Аналогичным образом в модели «свободного предпринимательства» большинство игроков нуждались в гарантиях соблюдения общих «правил игры» и предоставлении «охранных услуг».

Подводя итог, можно констатировать, что для того, чтобы цели предприятия были достигнуты, они должны быть реалистичными в той обстановке, которая сложится к моменту реализации стратегии. Поэтому необходим сознательный взгляд в будущее, учет каждого из факторов внешней среды, способных оказать влияние на направление и сроки реализации плановых решений. Изучение будущего представляет собой огромную ценность, если оно позволяет сформулировать общеэкономические тенденции, которые могут представить либо угрозу существующей деятельности, либо возможности для новых видов деятельности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Беридзе Т.* Криминально-бюрократическая составляющая хозяйственной жизни и проблемы ее преодоления // Общество и экономика. 2006, № 9 . С. 34.
2. *Клинова М.* Государство и бизнес: формы и стратегии взаимодействия // Мировая экономика и международные отношения. 2006, № 11. С. 106.
3. *Либман А. М.* Бизнес-среда и бизнес-стратегии в условиях конкуренции юрисдикций // Менеджмент в России и за рубежом. 2004, № 2. С. 51.
4. *Осипов Ю. М.* Теория хозяйства: В 3-х т. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1997 Т. 1, С. 167.
5. *Шатковская А. О.* Влияние уровня коррупции и бюрократии на развитие стран с переходной экономикой // Теория и практика управления. 2004, № 3. С. 47.

6. *Яковлев А. А.* Власть, бизнес и движущие силы экономического развития в России: до и после "дела ЮКОСа" // Общественные науки и современность. 2005, № 1. С. 38.
7. *Яковлев А. А.* Эволюция взаимоотношений бизнеса и власти в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2005, № 8.
8. *Hellmann J., Jones G., Kaufmann D.* Seize the State, Seize the Day»: State capture, Corruption and Influence in Transition. World Bank Policy Research Working Paper №2444. Washington, 2000. P. 94.

БАТИЩЕВА Г.А.

Ростовский государственный экономический университет,
доцент кафедры Фундаментальной и прикладной математики, доцент кафедры Фи ПМ,
кандидат технических наук, e-mail: Gbati@mail.ru

МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОЖИДАЕМЫХ ДОХОДОВ МИГРАНТОВ

В соответствии с теорией человеческого капитала проведен анализ ожидаемых чистых индивидуальных доходов трудового мигранта от переезда в другой регион. Построена математическая модель, позволяющая определить равновесный уровень миграции.

Ключевые слова: миграция; мигрант; регион; доход; затраты на миграцию; прибыль; заработная плата; функция; человеческий капитал; дисконт; вероятность трудоустройства; спрос; предложение

Коды классификатора JEL: O15, F22

Важнейшей функцией миграции является перераспределение трудовых ресурсов в соответствии с потребностями развития экономики. Одним из проявлений мирового финансового кризиса в России, начавшегося в 2008 году, является рост безработицы. По данным Росстата [4], число безработных в России с начала лета 2008 года до конца января 2009 года выросло на два млн. человек (с 4,097 млн. человек в конце мая 2008 года до 6,1 млн. человек в конце января 2009 года). Уровень безработицы в целом по стране в январе 2009 года составил 8,1% – против 6,1% в январе 2008 года. Одним из путей решения проблемы занятости является повышение трудовой мобильности населения.

В соответствии с теорией человеческого капитала [1, с. 4–8; 2, с.159–198; 3, с. 126–142], потенциальный мигрант, принимая решение о миграции в момент времени T1, оценивает реальный доход, который он мог бы получить в принимающем регионе[1] от работы, соответствующей его квалификации и делает субъективную оценку вероятности получения такой работы. После этого он сравнивает ожидаемый доход с доходом, который он мог бы получить в родном регионе, Его решение о миграции основывается на полученной разнице с учетом потерь, связанных с переездом, сменой и поиском работы и т.д. Решение о миграции принимается, если ожидаемый чистый доход от миграции в принимающий регион будет положительным. Процесс принятия решения о миграции может быть представлен в графическом виде (рис 1.).

Кривая AP представляет собой график функции $B = B_i$ ожидаемых доходов работника в родном регионе i (отправляющем) – при условии, что он не мигрирует. Площадь криволинейной трапеции OAPT2 – это ожидаемые доходы работника в родном регионе i .

Кривая AP представляет собой график функции B = Bi ожидаемых доходов работника в родном регионе i (отправляющем) при условии, что он никуда не мигрирует. Площадь криволинейной трапеции OAPT2 – это ожидаемые доходы работника в родном регионе i .

Кривая EN представляет собой график функции $B = B_j - C$ ожидаемых в принимающем регионе j доходов (с учетом прямых затрат на миграцию) работника, принявшего решение мигрировать из региона i в регион j в момент времени T_1 . Площадь криволинейной трапеции $OADENT_2$ – ожидаемые доходы работника (с учетом прямых затрат на миграцию), принявшего решение о миграции в регион j .

[1] Под регионом будем понимать страну (если рассматривать внешнюю миграцию); округ (если рассматривать внутреннюю миграцию между федеральными округами России); область, край, республику (если рассматривать внутреннюю миграцию в пределах округа)

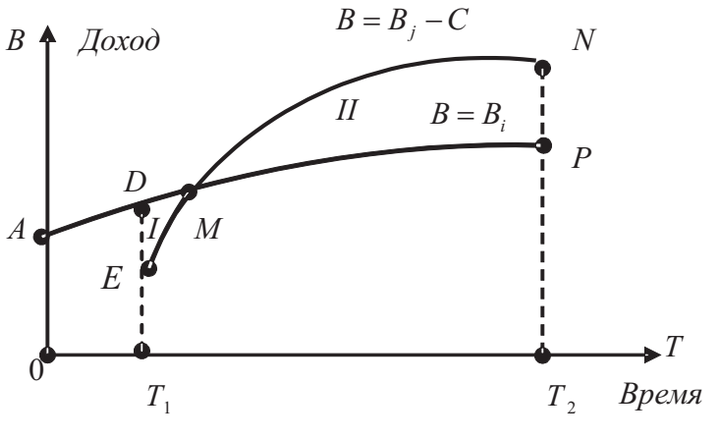

Рис. 1. Сравнение ожидаемых доходов в регионах прибытия и выбытия.
T_1 – год переезда мигранта в принимающий регион j; T_2 – год прекращения работы; B_j (B_i) – доход работника мигранта соответственно в принимающем (отправляющем) регионе; C – расходы на переезд.

Площадь фигуры I (фигуры DEM) – прямые затраты, связанные с переездом мигранта, сменой работы, поиском новой работы, сменой образа жизни и т.п.

Площадь фигуры II (фигуры MNP) – выгоды от миграции - ожидаемый чистый доход от миграции в принимающий регион j.

Работник примет решение о переезде (учитываем только экономические причины) лишь в том случае, если разность площадей фигур II и I будет положительной. Причем, если у работника будет выбор нескольких регионов, то он выберет тот регион, для которого разность площадей фигур II и I будет максимальной.

Введем обозначения: i – индекс отправляющего региона; j – индекс принимающего региона; w_j (w_i) – реальная заработная плата соответственно в принимающем (отправляющем) регионе; w_b - реальный доход, получаемый в случае незанятости (пособие по безработице) или занятости в неформальном секторе в принимающем регионе; L_j – число занятых в принимающем регионе (до начала миграции); L_j (L_i) – численность экономически активного населения соответственно в принимающем (отправляющем) регионе до начала миграции; L_U – количество безработных в принимающем регионе; U_j - уровень безработицы: $U_j = \frac{L_U}{L_j}$; M_{ij} - количество мигрантов в регион j из региона i; m_{ij} – уровень миграции - удельный вес мигрантов из региона i в регион j в общей численности экономически активного населения отправляющего региона i: $m_{ij} = \frac{M_j}{L_i}$, $0 \le m_{ij} < 1$; Hc – уровень человеческого капитала мигранта, $0 \le H_c \le 1$; β(t) – дисконт в оценочном планировании личных доходов мигрантов к концу периода t; r – ставка дисконтирования мигранта; p – вероятность трудоустройства в принимающем регионе при реальной заработной плате; B_j (B_i) – ожидаемый доход работника мигранта соответственно в принимающем (отправляющем) регионе за период $t \in [T_1, T_2]$; B_j^* – чистый доход (приведенная стоимость чистой денежной выгоды) от переезда работника мигранта в принимающий регион; C – прямые затраты на миграцию (прямые издержки переезда в принимающий регион); T_1 – год переезда из отправляющего региона в принимающий; T_2 – год прекращения работы.

Сделаем некоторые допущения.

1) принимающий регион по сравнению с отправляющим характеризуется более высоким техническим потенциалом и более высоким уровнем производительности труда;

2) до начала процесса миграции число рабочих мест в принимающем регионе равно числу занятых - L_j;

3) стоимость рабочей силы в отправляющем регионе ниже, чем в принимающем;

4) главной причиной межрегиональной миграции рабочей силы является различный уровень реальной средней заработной платы в принимающем и отправляющем регионах;

5) в обоих регионах нет ограничений на миграцию трудовых ресурсов.

Численность экономически активного населения в процессе миграции в принимающем регионе будет равна $L_j + M_j = L_j + L_{Uj} + M_j$, т.е. $L_j + M_j = L_j + L_{Uj} + m_j \cdot L_i$. Исходя из сделанных предположений, вероятность трудоустройства в принимающем регионе можно определить по формуле:

$$p = \frac{L_{zj}}{L_j + M_{ij}} = \frac{L_{zj}}{L_{zj} + L_{Uj} + m_{ij} \cdot L_i} \cdot \quad (1)$$

Заметим, что формула (1) не учитывает воздействие человеческого капитала на вероятность трудоустройства. Исходя из того, что мигрант низкой квалификации имеет гораздо меньше шансов найти работу, чем специалист высокой квалификации, будем рассматривать вероятность трудоустройства как функцию человеческого капитала H_c, $0 < H_c \le 1$:

$$p = \frac{L_{zj}}{L_{zj} + L_{Uj} + m_{ij} \cdot L_i} \cdot H_c \quad , \frac{\partial p}{\partial H_c} > 0 \, . \quad (2)$$

Если p – вероятность найти работу в легальном секторе экономики принимающего региона, то вероятность найти работу в неформальном секторе (или получить пособие по безработице) будет равна 1- p, так как сюда будут перемещаться мигранты, не нашедшие работу через официальный рынок труда. Будем считать, что реальная заработная плата в неформальном секторе удовлетворяет условию:

$$w_{jb} \le w_j \, . \quad (3)$$

Очевидно, что миграция по экономическим причинам не будет происходить, если

$$p \cdot w_j = \frac{L_j \cdot H_c}{L_j + M_j} \cdot w_j \le w_i \, .$$

Полагая для простоты, что затраты C на миграцию постоянны, ожидаемый доход работника мигранта в принимающем регионе j за период $t \in [T_1, T_2]$ определим по формуле:

$$B_j = \int_{T_1}^{T_2} \left[p \cdot w_j + (1-p) \cdot w_{jb} \right] \beta(t) dt - C \quad (4)$$

Предполагая, что для дисконтирующего множителя справедливо $\beta(t) = e^{-rt}$, получим:

$$B_j = \int_{T_1}^{T_2} \left[p \cdot w_j + (1-p) \cdot w_{jb} \right] e^{-rt} dt - C \, . \quad (5)$$

Ожидаемый доход работника в отправляющем регионе i за период $t \in [T_1, T_2]$ соответственно определим по формуле:

$$B_i = \int_{T_1}^{T_2} w_i \cdot e^{-rt} dt \, . \quad (6)$$

Тогда ожидаемый чистый доход работника от миграции в принимающий регион за период $t \in [T_1, T_2]$ будет равен:

$$B_j^* = \int_{T_1}^{T_2} \left[p \cdot w_j + (1-p) \cdot w_{jb} - w_i \right] e^{-rt} dt - C \quad (7)$$

Решение о миграции принимается, если ожидаемый чистый доход от миграции в принимающий регион будет положительным, т.е. $B_j^* > 0 \Rightarrow$

$$\int_{T_1}^{T_2}\left[p\cdot w_j+(1-p)\cdot w_{jb}-w_i\right]e^{-rt}dt-C>0\ . \qquad (8)$$

Как видно из формулы (2) с ростом миграции вероятность трудоустройства снижается, и миграция будет продолжаться только до тех пор, пока $B_j^*>0$. Из условия $B_j^*=0$ можно будет найти равновесный уровень миграции:

$$\int_{T_1}^{T_2}\left[p\cdot w_j+(1-p)\cdot w_{jb}-w_i\right]e^{-rt}dt=C\ . \qquad (9)$$

В случае постоянного уровня реальных заработных плат в принимающем и отправляющем регионах выражение (9) преобразуется к виду:

$$p\cdot w_j+(1-p)\cdot w_{jb}-w_i=\frac{r\cdot e^{r\cdot T_1}}{1-e^{r\cdot(T_1-T_2)}}\cdot C\ . \qquad (10)$$

Подставив (2) в (10) и решив полученное уравнение относительно m_{ij}, получим равновесный уровень миграции

$$\begin{cases} m_{ij}=\dfrac{(w_j-w_{jb})\cdot H_c}{w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C}\cdot\dfrac{L_{zj}}{L_i}-\dfrac{L_j}{L_i}, \text{ где } \gamma=\dfrac{r\cdot e^{r\cdot T_1}}{1-e^{r\cdot(T_1-T_2)}}\ . \\ w_j-w_{jb}>0\ \ w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C>0\ \ 0\le m_{ij}<1 \end{cases} \qquad (11)$$

Уравнение (11) имеет экономический смысл, если выполняются условия:

$$\begin{cases} w_j-w_{jb}>0 & (12) \\ w_i-w_{jb}+\gamma\ C>0 & (13) \\ 0\le m_{ij}<1 & (14) \end{cases}$$

Выполнение условия (12) следует из условия (3). Условие (13), равносильное неравенству: $w_{jb}<w_i+\gamma\cdot C$, с экономической точки зрения означает, что потенциальный мигрант, принимая решение о переезде, может исходить из долгосрочной перспективы. Он может считать, что его шансы получить работу в официальном секторе возрастут после некоторого периода ожидания. Сравнивая дисконтированную стоимость ожидаемых доходов в принимающем регионе с этим же показателем доходов в отправляющем регионе, он может в течение некоторого времени (например, несколько месяцев) удовлетвориться и более низкими доходами в неформальном секторе. Условие (14) равносильно неравенству:

$$0\le\left[\frac{(w_j-w_{jb})\cdot H_c}{w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C}\right]\cdot\frac{L_{zj}}{L_i}-\frac{L_j}{L_i}<1 \quad\Leftrightarrow$$

$$\Leftrightarrow\qquad L_j\le\left[\frac{(w_j-w_{jb})\cdot H_c}{w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C}\right]\cdot L_{zj}<L_j+L_i\ . \qquad (15)$$

Так как численность экономически активного населения больше численности занятых, т.е. $L_{zj}<L_j$, то из условия (15) получаем:

$$\frac{(w_j-w_{jb})\cdot H_c}{w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C}>1\qquad\Rightarrow \qquad (16)$$

$$\Rightarrow\qquad (w_j-w_{jb})\cdot H_c>w_i-w_{jb}+\gamma\cdot C\qquad\Rightarrow\Rightarrow\qquad w_j>w_i+\gamma\cdot C. \qquad (17)$$

Условие (17) означает, что по экономическим причинам миграция будет происходить только в тех случаях, когда заработная плата в принимающем регионе окажется выше реальной

заработной платы в отправляющем регионе вместе с расходами на миграцию.

Из условия (15) следует:

$$L_{Uj} \le \left[\frac{(w_j - w_{jb}) \cdot H_c - (w_i - w_{jb} + \gamma \cdot C)}{w_i - w_{jb} + \gamma \cdot C} \right] \cdot L_{zj} < L_i + L_{Uj} \quad \Rightarrow$$

$$L_{Uj} \le \left[\frac{w_j \cdot H_c + (1 - H_c) \cdot w_{jb} - w_i - \gamma \cdot C}{w_i - w_{jb} + \gamma \cdot C} \right] \cdot L_{zj} < L_i + L_{Uj}. \qquad (18)$$

Условие (18) выполняется при достаточно большой численности рабочей силы отправляющего региона и сравнительно небольшом количестве безработных в принимающем секторе: с ростом безработных в принимающем секторе уровень миграции стремится к нулю.

Из уравнения (11) следуют условия:

$$\frac{\partial m_{ij}}{\partial w_j} > 0, \frac{\partial m_{ij}}{\partial L_j} > 0, \frac{\partial m_{ij}}{\partial L_j} < 0, \frac{\partial m_{ij}}{\partial w_i} < 0, \frac{\partial m_{ij}}{\partial H_c} > 0, \qquad (19)$$

что означает: уровень миграции из отправляющего региона i в принимающий регион j находится в прямой зависимости от уровня заработной платы w_j, количества рабочих мест L_j в принимающем регионе, и в обратной зависимости – от численности экономически активного населения L_j ($L_{Uj} = L_j \cdot U_j$) в принимающем регионе, от уровня заработной платы w_i в отправляющем регионе и издержек миграции С.

Уравнение для определения равновесного уровня миграции (11) получено исходя из микроэкономического анализа ожидаемых индивидуальных доходов потенциальных мигрантов. Анализ мобильности трудовых ресурсов на основе данного уравнения показал, что больше возможностей и выгод от миграции у молодежи и образованных людей. Чем выше уровень человеческого капитала мигранта, тем выше вероятность трудоустройства. Чем моложе человек, тем больше времени у него есть (больше период $[T_1, T_2]$), чтобы компенсировать свои затраты и получить выгоду от переезда на новое место жительства и от смены работы.

Построенная теоретическая модель мобильности трудовых ресурсов может быть использована при разработке и реализации программ развития межрегиональных рынков труда. Для повышения мобильности населения, привлечения мигрантов в малозаселенные регионы, богатые природными ресурсами, правительству необходимо создавать условия, выгодные для переезда.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ghatak S., Mulhern A., Watson, J.* "The Dynamics of Inter-regional Migration in Poland" // Faculty of Arts & Social Sciences, Kingston University. Economics Discussion Paper, 2004/4.
2. *Ghatak S., Levine P. and Wheatley Price, S.* "Migration Theories and Evidence: An Assessment"// Journal of Economic Surveys, 1996. № 10/2. P. 159-198.
3. *Harris J., Todaro M.* Migration, unemployment and development: a Two-Sector Analysis //American Economic Review, 1970. № 60. P. 126-142.
4. URL:http://www.gks.ru

ТОРЧИНОВА О.В.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт, кандидат экономических наук,
доцент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, 362021, Владикавказ, ул. Николаева, 44

ХАРАКТЕРИСТИКИ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Условия развития интегрированных субъектов, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов управления данным процессом.

Ключевые слова: интегрированный субъект; развитие; императив

Коды классификатора JEL: Т10

Экономические субъекты, сформировавшиеся в процессе системной интеграции, занимают ведущие позиции в современном мировом хозяйстве. Вертикально интегрированные корпорации (представленные межрегиональными и общенациональными структурами и ТНК), а также различного рода экономические союзы и ассоциации участников рынка контролируют основную массу ресурсов и факторов, создавая большую часть стоимости совокупного продукта глобального мирового хозяйства.

Углубление участия национальных государств и международных организаций в общественно-хозяйственной жизни обусловливает возникновение совокупности национально-государственных и межгосударственных интегрированных структур, относящихся к мега- и макроуровням хозяйственного взаимодействия.

К схожим последствиям приводят процессы межрегиональной интеграции социально-экономических отношений, объединения ресурсов и усилий местных хозяйств и др. Складывается тенденция к расширению состава экономических субъектов, сформировавшихся в процессе интеграционного взаимодействия и воплотивших в себе соответствующие характеристики, а, следовательно, и к утверждению в экономической науке соответствующего концепта.

Во многом благодаря доминирующей тенденции к интеграции экономических отношений понятие «интегрированный субъект» постепенно входит в оборот современной экономической науки. Выделим следующие научные предпосылки и прообразы данного понятия:

– категории совокупного работника, совокупного капиталиста, корпорации, представленные в научном наследии К. Маркса [5];
– представления о над- индивидуальных субъектных системах, включающих в себя множество индивидов в качестве собственных элементов и обладающих значительным потенциалом саморазвития [6];
– концепция «экономики физических лиц», возникшая в процессе критического осмысления результатов трансформации российской экономики в 90-х гг. XX века [3];
– концепция национального имущества и национального дивиденда, в которой нашел отражение характерный для социально-экономической системы современной России процесс последовательной ребюрократизации хозяйственной жизни [4];
– категория «интегральный субъект», используемая для характеристики субъектов, сложившихся в ходе интеграции хозяйственных отношений; своеобразной проекцией данной категории в системе права выступает категория юридического лица [8].

В последнем случае мы имеем дело с конструктивной попыткой введения в активный оборот научного исследования категориальной формы, отражающей единство многообразия субъектных воплощений процесса интеграции экономических отношений. Соглашаясь с такой попыткой по существу, отметим необходимость в некоторой терминологической коррекции: интегральный субъект представляет собой понятийную фиксацию того, что существует как нечто над- индивидуальное, безотносительно к породившему его процессу.

Корректнее использовать понятие интегрированного субъекта, в котором, как в собственном результате, застывает естественно обусловленный процесс интеграции экономических отношений. Отражение в понятии генетической связи между субъектной формой и породившим ее экономическим процессом имеет принципиальное значение для эффективности дальнейшего

научного исследования. Данное обстоятельство позволяет сделать выбор в пользу понятия интегрированного субъекта.

Очевидна связь рассматриваемой субъектной формы с процессом обобществления, на различных этапах которого складываются и обретают устойчивость те или иные виды интеграционного взаимодействия. Однако интегрированные субъекты становятся доминирующими фигурами хозяйственного процесса лишь на современном этапе развития процесса обобществления – в условиях глобальной интеграции экономических отношений.

Выделим три основные группы интегрированных субъектов экономических отношений, присущие современной России:

– корпоративные структуры (встроенный механизм интеграции экономических отношений корпорации обладает огромным потенциалом, благодаря которому холдинговые структуры за полтора десятилетия овладели контролем над капиталом и ресурсной базой отечественной экономики);
– государство, которое на современном уровне своего развития предстает как интегрированный многоуровневый субъект (в структуре которого традиционно выделяют федеральный центр и региональные системы);
– общественные структуры «третьего сектора» - ассоциации, союзы некоммерческих структур, чьи механизмы интеграции еще не вполне определены.

Раскроем содержание понятия «интегрированный субъект экономических отношений». Это – целостная субъектная форма, персонифицирующая устойчивые результаты процесса интеграции экономических отношений и обладающая следующими конституирующими признаками:

– достаточным потенциалом саморазвития; отметим, что на различных этапах эволюционного процесса изменяется состав указанного потенциала, в частности, на современном этапе доминирующую роль играет человеческий капитал [7];
– сложной, разветвленной системой отношений собственности (для корпоративной собственности характерно переплетение отношений присвоения и отчуждения действительного и фиктивного капиталов, участие техноструктуры, для государственной собственности – наличие многих уровней, заданных структурной организацией вертикали власти, для собственности общественных организаций – переплетение прибыльного и неприбыльного способов реализации факторов деятельности);
– центром экономической власти, концентрирующим огромные объемы полномочий и, в то же время, несущим адекватную ответственность (если центр экономической власти корпорации, представленный советом директоров, несет ответственность перед акционерами, то центр экономической власти современного государства обременен ответственностью перед населением страны – в частности, ответственностью за результаты проводимой им социально-экономической политики);
– разветвленной системой управления (представляется, что необходимо разграничивать эффективное разветвление, снижающее риски и издержки управления, и разветвление бюрократическое, при котором система управления становится самодовлеющей и работает только на себя);
– устойчивой структурной организацией (у корпорации ядром такой организации служит техно-структура, у государства несущей конструкцией всей структуры интегрированного субъекта выступает административная пространственная организация);
– устойчивыми институциональными параметрами (институты играют особую роль в эволюционном процессе экономики России, что обусловливает огромную инерцию данного процесса, активное отторжение или полную трансформацию перенесенных извне инструментов развития).

Оценивая формирование и развитие интегрированных субъектов экономических отношений в российской экономике, необходимо учитывать три фактора: существовавшее вплоть до конца XX века включение большинства населения страны в систему общинных связей, устойчивую зависимость отдельного человека от «первичного», природой обусловленного коллектива; огромная роль государства в России, подавляющая любые проявления свободы и даже обычной самостоятельности отдельного человека; «догоняющий тип» развития, свойственный России с давних (по крайней мере, петровских) времен [2].

Приведенные выше факторы обусловливают притяжение практически всех видов отечественных интегрированных субъектов к государству, поощряемое им. Подтверждение этому мы получаем в ситуации глобального финансового кризиса – огромные интегрированные субъ-

екты обращаются за помощью к государству, а не пытаются искать собственные ресурсы для выхода из кризиса. Характерен пример «Газпрома», обладающего потенциалом развития, сопоставимым с потенциалом крупной страны, и, в то же время, первым обратившегося за государственной помощью.

Интегрированный субъект – родовое понятие, которое подвергается конкретизации и разветвляется, формируя расширяющееся видовое многообразие. Оценивая указанное многообразие, необходимо исходить из представлений эволюционной экономической теории о взаимодействии видов, их наследственных связях, преемственности и обновлении, конкуренции, социальном отборе и институциональном закреплении наиболее эффективных норм, контрактов, способов поведения [8].

На каждом этапе эволюционного процесса многообразие видов обусловлено специфическими факторами, присущими данному этапу. Современный этап развития ряд авторы справедливо квалифицируют как этап глобальной интеграции (глобализации) экономических отношений, для которого характерен подлинный расцвет интегрированных субъектов, развертывание всего потенциала их саморазвития [2]. Необходимо отметить, что такое развертывание противоречиво:

– с одной стороны, имеет место доминирующая тенденция к интеграции, действующая в рамках всего мирового хозяйства, благодаря которой складываются новые виды интегрированных субъектов (выделим среди них те виды, которые ориентированы на постиндустриальное развитие – новые высокие технологии, человеческий капитал, систематические инновации, глубокую либерализацию общественно-хозяйственной жизни);
– с другой стороны, происходит постоянная дезинтеграция прежних видов интегрированных субъектов, и прежде всего, субъектов индустриального типа (полное разрушение или распад на крупные блоки, которые претерпевают трансформацию и включаются в состав вновь формирующихся интегрированных субъектов).

Если оценить структуру экономики современной России под углом зрения приведенного выше противоречия, то нельзя не заметить, что она сформирована «полярным» образом: один полюс представлен скважинами и шахтами, трубопроводами и терминалами, где происходит создание потоков природной ренты; на другом полюсе сосредоточены казино, финансовые организации, торговые и развлекательные центры, которые предоставляют услуги, замыкающие на себя указанные потоки ренты. Глобальный финансовый кризис в хозяйственном пространстве России разрушает интегрированные субъектные формы, ориентированные на глубокую переработку имеющихся природных ресурсов, создание новых технологий, инновационную модернизацию экономики и социальной сферы. Социально-экономическая система современной России последовательно сжимается в тисках извлечения природной ренты и предоставления услуг, многие из которых в научной литературе правомерно квалифицируют как «превратные» услуги [2]. Ущербность зажатой в таких тисках структуры общественно-хозяйственной жизни очевидна.

Многообразие видов интегрированных субъектов на современном этапе эволюционного процесса обусловлено следующими факторами:

– участием в их формировании представителей государственного, частного и общественного секторов социально-экономической системы;
– целевой ориентацией на эффективный вариант (комбинацию) интеграционного взаимодействия отдельных субъектов экономических отношений, обеспечивающий извлечение необходимого синергетического эффекта; интеграция без извлечения синергетического эффекта – это фальшивая, командная интеграция (в данном отношении характерен пример ЮФО, где пришлось увеличивать расходы на государственное управление, поскольку возникли структуры аппарата представителя Президента, а синергетический эффект не возник);
– расширением пространства интеграционного взаимодействия до масштабов мирового хозяйства, в котором функционируют «глобальные игроки» – наиболее мощные и динамично развивающиеся интегрированные субъекты;
– наличием множества уровней организации экономических отношений – в данном отношении характерно проникновение «глобальных игроков» в регионы современной России, превращение территории регионов в ресурсные площадки для их развития.

Каждый интегрированный субъект обладает: системным качеством взаимодействия всех элементов его внутренней среды; собственным способом организации (к примеру, макрорегион устроен иначе, нежели вертикально интегрированная корпорация или международная организация «Консультанты без границ»); специфическим составом потенциала саморазвития (если для корпорации, разрабатывающей недра, первостепенное значение имеет расширение

доступа к природным ресурсам, то для инновационной корпорации наиболее ценен прирост человеческого капитала).

Глобальная интеграция не отменяет противостоящую ей дифференциацию – в каждом национальной, региональной или муниципальной частице глобального хозяйственного пространства складываются специфические, качественно отличные от других условия формирования и развития интегрированных субъектов.

Анализ интегрированных субъектов экономических отношений современной России предполагает учет следующих специфических факторов: слабой спецификации и отсутствия механизмов защиты отношений собственности; доминирования вертикали государственной экономической и политической власти; асимметрии между высоким уровнем доходной поляризации и низким уровнем социально-экономической активности населения; стратегической ориентации на извлечение ренты, пронизывающей развитие всех сфер хозяйственной жизни, в том числе и тех, которые максимально удалены от точек формирования ренты; устойчивой региональной поляризации, формирующей постоянную угрозу дезинтеграции хозяйственного пространства; слабого развития общественного сектора.

Указанные факторы порождают следующие специфические характеристики интегрированных субъектов экономических отношений современной России: стремление к расширению собственного пространства (пространство есть главная форма богатства отечественных интегрированных субъектов); инерционность, отторжение инноваций; поиск рентных ниш в экономической системе, причем, как правило, рентных сырьевых ниш, а не ниш, где можно извлечь интеллектуальную ренту; асимметрия как главный принцип развития (весь эволюционный процесс построен на разрывах, перекосах, на отсутствии резервов и т.п.); доминирование администрирования над воспроизводственным процессом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бродель Ф.* Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV-XVIII вв. – М.: Прогресс, 1992.
2. *Бузгалин А.В., Колганов А.И.* Глобальный капитал. – М.: УРСС, 2004.
3. *Клейнер Г.Б.* Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Вопросы экономики. 1996. № 4.
4. *Львов Д.С.* Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002.
5. *Маркс К.* Капитал. Т.1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т.23.
6. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск: Социум, 2005.
7. *Полищук Е.А.* Человеческий капитал в экономике современной России. Ижевск: ИжГТУ, 2005.
8. *Самойленко В.П.* Формирование социальной ответственности субъектов власти и собственности в условиях глобализации экономических отношений. Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2005.

МАИЛЯН Ф.Н.

Государственный экономический университет Армении, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Теоретическая экономика», e-mail: a9297@yandex.ru

ВЛИЯНИЕ ОЖИДАНИЙ НА РЫНОК ТРУДА

Статья посвящена исследованию факторов, влияющих на спрос и предложение труда. Наряду с такими факторами, как производительность труда, взаимозаменяемость ресурсов и т.д. большое внимание уделено фактору ожидания. В частности рассмотрен фактор экономических ожиданий, влияющий на эластичность спроса труда. Обоснована существенная роль ожиданий в процессе формирования заработной платы на рынке труда стран с переходной экономикой.

Ключевые слова: рациональных ожиданий; рынок труда; информация; экономическая политика; безработица; инфляция

Коды классификатора JEL: J11, J18, J21

Концепция рациональных ожиданий впервые была предложена в 1960-х г Джоном Ф. Мутом из университета Индианы. Этот термин он использовал для описания экономических ситуаций, в которых результат частично зависит от того, чего ожидают люди.

Использование ожиданий в экономической теории не является чем-то новым. И раньше многие экономисты, такие как А. Тигу, Дж. Кейнс, Дж. Хикс, ожиданиям людей отводили большую роль в формировании делового цикла. Кейнс обозначал это, как "волны оптимизма и пессимизма", определяющие уровень экономической активности [4]. Но сторонники теории рациональных ожиданий идут дальше и придают ожиданиям гораздо большее значение. Теория рациональных ожиданий впервые появилась в 1961г. в статье Дж. Ф. Мута, посвященной рынкам товаров и ценных бумаг. Мута интересовал вопрос, почему ни одно правило, ни одна формула или модель никогда не могли успешно прогнозировать движение цен на финансовых рынках. Его ответ заключался в том, что вся имеющаяся информация, способная максимизировать точность ценовых прогнозов, почти немедленно инкорпорируется

в текущие решения спекулянтов, так что их предвидения, а следовательно и ожидания являются "рациональными" в точном смысле слова [1]. Гипотеза Дж. Мута способствовала дальнейшему развитию теории рациональных ожиданий. Ее разрабатывали Р. Берроу, Р. Лукас, Н. Уоллес, Т. Саржент и др. Обоснованию этой концепции посвящены работы Т. Саржента и Н. Уоллеса "Теория рациональных ожиданий и экономическая политика" (1989г), обширное исследование Р. Лукаса и Т. Саржента "Рациональные ожидания и экономическая практика" (1991г) и др.

На практике взаимосвязь между ожиданиями и результатами имеет двойной характер. При формировании ожиданий люди пытаются спрогнозировать то, что действительно произойдет. У них есть сильный стимул использовать правила прогнозирования, поскольку более высокие "прибыли" достаются тому, кто действует на основании лучших прогнозов. Когда люди должны снова и снова прогнозировать определенную цену, у них есть тендеция корректировать свои правила прогнозирования для того, чтобы не повторять прошлых ошибок. То есть имеет место постоянная взаимосвязь между прошлыми результатами и текущими ожиданиями. А это означает. что в повторяющихся ситуациях люди корректируют свои прогнозы для того, чтобы согласовать свое поведение с этой стабильной моделью.

Сторонники теории рациональных ожиданий основывают свои убеждения на стандартном допущении о том, что люди стремятся максимизировать свою полезность. Одним из наиболее ранних положений концепции рациональных ожиданий является теория ценообразования на акции. В рамках этой концепции обсуждались теория потребления, основанная на концепции перманентного дохода, модели сглаживания налогов, модели деловых циклов, основанные на концепции ошибки ожиданий, схема макроэкономической политики и так далее.

Основные положения теории рациональных ожиданий экономистами многократно подвергались проверке, но до сих пор не существует доказательств, опровергающих данную теорию, а факты дают слабое доказательство данной теории. Дело в том, что все эти проверки имеют дело не только с наличием или отсутствием рациональных ожиданий: они имеют смысл только при допущениях:

- совершенной гибкости цен в том смысле, что все рынки расчищаются в любой момент времени,
- бесплатной обработке всей доступной информации,
- отсутствии неравенства в поступлении информации политическим деятелям и частным экономическим агентам.

Если хотя бы одно из этих допущений нарушается, то ставятся под сомнение положения теории рациональных ожиданий, относящиеся к "нейтральности" [11] экономической политики.

Тем не менее, считаем, что основные положения теории рациональных ожиданий могут быть полезными для оценки, анализа и прогнозирования множества экономических ситуаций. А государство в свою очередь, может корректировать экономическую политику с учетом ожиданий населения. Несмотря на то, что основные вопросы исследуемые сторонниками теории рациональных ожиданий касались макроэкономики, тем не менее, считаем, что данная теория может помочь в исследовании сущности и механизмов действия различных рынков, в частности рынка труда.

В экономической литературе, при исследовании механизма действия рынка труда [5, 9], ожиданиям его участников не придается сколь-нибудь существенного значения, в отличие от рынков товаров, где ожидания являются одним из главных факторов механизма ценообразования. Думаем, что такой подход не оправдан, так как ожидания на рынке труда играют большую роль в процессе формирования заработной платы. В отличие от рынков товаров и услуг, где ожи-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

дания потребителей и производителей непосредственно воздействуют на принимаемые ими решения, на рынке труда ожидания трансформируются через призму институтов рынка труда (профсоюзы, уровень минимальной заработной платы, индексация и т.д.). И в связи с этим появляется временной лаг между ожиданиями и реальными действиями. Следствием этого может быть принятие двусторонних решений при переговорах, которые уже не соответствуют сложившейся экономической ситуации, так как они были обоснованны на ранее имевшейся информации, а информация может быстро устаревать.

Как известно, в основе механизма действия рынков факторов производства лежат те же принципы, которые присущи рынкам товаров и услуг. Заработная плата, как цена труда, определяется взаимодействием спроса и предложения труда. В основе спроса на труд лежат следующие факторы, которые приводят к сдвигу кривой спроса:

1. при прочих равных условиях, изменение в спросе на продукт, который производится определенным видом труда, приведет к сдвигу в спросе на труд в том же направлении,
2. при неизменности других факторов, изменение в производительности труда ведет к однонаправленному изменению кривой спроса на труд,
3. Цены на другие ресурсы. Изменение цены одного ресурса на спрос другого ресурса зависит от степени взаимозаменяемости или взаимодополняемости данных ресурсов [6].

Считаем, что ожидания работодателей так же являются фактором спроса на труд. Так, при прочих равных условиях, если работодатели ожидают рост прибыли, они могут принять решение о расширении занятости и нанять больше работников по данной цене труда. Кроме этого, ожидания могут оказывать влияние также на изменение эластичности спроса труда. Известно, что на эластичность спроса труда влияют : коэффициент снижения предельного продукта труда, легкость ресурсозамещения, эластичность спроса на производимый данным видом труда продукт и соотношение издержек на труд и общих издержек.

К вышеназванным факторам эластичности спроса на труд, можно добавить фактор ожиданий. Например, если работодатели ожидают повышение уровня безработицы, снижение общего уровня заработной платы и их ожидания, согласно теории рациональных ожиданий, довольно точны, то естественно предположить, что они внесут некоторые изменения в структуру общих издержек. В этой ситуации, с целью максимизации прибыли, предприниматели могут заменить дорогостоящие машины и оборудование дешевой рабочей силой. Считаем, что этим и объясняется ситуация, сложившаяся в Армении в постсоветский период, когда предприятия не стремились к приобретению новой техники и технологии. И по масштабу всей экономики РА эффект замещения превышал эффект объема продукции [7].

Что касается предложения труда, то фактор ожиданий и здесь играет немаловажную роль. Теоретически предложение труда начинается с уровня заработной платы соответствующей уровню стоимости минимальной потребительской корзины. Но в Армении 5,5%-ов работников [8] (2001г.), 2,2% в 2007 году предлагали свою рабочую силу за цену ниже уровня минимальной заработной платы. Кроме того, в Республике в постсоветский период уровень заработной платы установился на очень низком уровне. Заработная плата частично выполняет свои воспроизводственную, стимулирующую и регулирующую функции. В основе данных явлений лежит ряд объективных и субъективных причин, таких как распад СССР, разрыв экономических связей, война в НКР, землетрясение в Армении и др. Но наряду с этими причинами, особое место занимает ожидание населения. В названных условиях работники не могли ожидать резкого экономического подъема и соглашались на низкую заработную плату. Почти во всех республиках бывшего СССР сложилась похожая ситуация, но экономические исследования по данному вопросу крайне немногочисленны. Изучению данного явления посвящены работы Л. Гудкова, В. Гимпельсона, Р. Капелюшникова, Т.Ратникова. Ожидание или страх безработицы один из наиболее распространенных страхов постсоветского периода. Страх, вне зависимости от того, отражает ли он реальную ситуацию или нет - парализует действие. Новые социальные и экономические явления, не до конца понятные и еще неосвоенные личным опытом, также могут рождать страх. Л. Гудков пишет, что страх связан с неопределенностью, в которой оказывается индивид, не знающий, что будет дальше и чего следует ждать. Ожидание худшего заставляет сокращать объем желаемого, ценного и значимого, минимизировать свои требования и запросы к жизни. “В этом смысле ведущий мотив действия не достичь чего-либо, приобрести что-то, а постараться не утратить то, что есть, на что могут покуситься социальные или иррациональ-

но-природные силы" [3]. Независимо от того, велика ли безработица в реальности, страх перед ней может влиять на поведение людей на рынке труда. Чем сильнее люди боятся потерять работу, тем сильнее они держатся за имеющиеся места и тем выше у них склонность "платить" за стабильность имеющейся занятости. А это означает рост гибкости оплаты труда, увеличение вероятности ее относительного снижения. При этом гибкость может проявляться в виде задержек зарплаты, несвоевременных или непольных выплат, т. д. Страх безработицы может проникнуть в массовое сознание и поведение работников. И это может стать дополнительным фактором, подталкивающим людей принять модель низкой заработной платы. На практике трудно точно оценить, как ожидания на рынке труда воздействуют на уровень заработной платы, так как существуют серьезные препятствия для точного измерения ожиданий участников рынка труда. Обычно ожидания выводятся задним числом из имеющейся информации об уже реализованных событиях. Вместо показателей, отражающих субъективные представления работников о риске остаться без работы, в качестве заменителей используются фактические данные об уровне безработицы, количестве закрытых предприятий и т. д. При названном подходе, предполагается, что точно известно, каким объемом информации обладают работники и каким образом, исходя из этого они формируют свои ожидания. Но практика выведения ожиданий из уже известных событий, как замечают Ч. Мански и Дж. Строуб, недостаточна надежна и уязвима с методологической точки зрения [12].

Исходя из этого, особый интерес представляет исследование группы российских ученых В. Гимпельсона, Р.Капелюшникова, и Т. Ратниковой, которые на основе социологических опросов оценили влияние страха безработицы на показатели заработной платы. Результаты исследований свидетельствуют о том, что индивидуальные характеристики индивида заметно влияют на значение интегрального индекса страха [2]. Женщины устойчиво сильнее боятся безработицы, нежели мужчины. Наиболее "напуганной" является возрастная группа 40-59 лет. У них индекс страха более чем на целый балл выше, чем у самой младшей возрастной группы. Страх тем сильнее, чем ниже образование. Чем дольше работник трудится у данного работодателя, тем больше он боится прекращения этих отношений. Из этого описания можно предположить, что уровень страха отражает индивидуальную конкурентоспособность работника. Страх тем сильнее, чем уязвимее позиция работника на рынка труда, чем слабее его рыночная сила (bargaining power). Последняя во многом определяется его человеческим капиталом, за которым стоят приобретенное образование, накопленные знания и опыт. Интересно так же то, что в России в 1994-2000 гг, большой коэффициент страха был зафиксирован у работников государственного сектора. Интересно сопоставить данные результаты с результатами аналогичных американских [10] исследований. В американском случае "анатомия" страха выглядит следующим образом:

- различия в ожиданиях между мужчинами и женщинами практически отсутствуют,
- не прослеживаются корреляции интегрального индекса страха с возрастом,
- у темнокожего населения страх перед безработицей выражен сильнее, чем у белого,
- образование влияет на уровень страха отрицательно,
- более квалифицированные работники боятся безработницы меньше, чем менее квалифицированные,
- самозанятые чувствуют себя уверенее, чем наемные работники,
- работа в небольших по численности коллективах также сопровождается снижением уровня страха.

В РА уделяется огромное внимание исследованию рынка труда, но к сожалению, исследования относительно страха безработицы и его влияние на уровень заработной платы крайне немногочислены. Данные исследования проводятся в основном с демографических позиций. Но тем не менее, считаем, что в условиях армянской переходной экономики действие "механизма страха" также могло быть очень сильным.

Страх безработницы, как социально-экономическое и психологическое явление выполняет определенные функции. Страх перед возможной безработницей может заставить работников приспособиться к уровню низкой заработной платы, к неблагоприятным условиям труда. В результате уровень заработной платы "приспосабливается" к "негативным шокам", а страх безработицы приводит к тому, что ожидаемая безработица так и не наступает. Оба механизма приспособления через реальную безработицу и через страх перед ней – имеют свои плюсы и

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

минусы. Положительная сторона страха безработицы проявляется в том, что ожидание (страх) безработицы содействует сокращению реальной безработицы и сокращает социальные и экономические издержки безработицы. С другой стороны, страх безработицы, содействуя приспособлению работников, отрицательно сказывается на темпах реструктуризации занятости, тормозя перераспределение рабочей силы из менее перспективных отраслей и секторов в более перспективные. Кроме того, ожидание безработицы осуществляет функцию сдерживания инфляции, так как "ослабляет позиции" работников, тем самым препятствуя росту заработной платы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Блауг М. "Экономическая мысль в ретроспективе" . Москва. Дело ЛТД 1994г. стр. 636.
2. Гимпельсон В., Капелюшников Р., Ратникова Т. "Велики ли глаза у страха? Страх безработницы и гибкость заработной платы в России" . http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx?filter=WP3
3. Гудков Л. Страх как рамка понимания происходящего."Мониторинг общественного мнения" 1999, 6 (44) стр. 47.
4. Кейнс Дж. М. "Общая теория занятости, процента и денег. " Москва. "Гелиос АРВ" 2002г. стр. 245
5. "Курс экономической теории" под. ред. Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. Издательство "АСА" Киров 2004г. стр.244 – 257.
6. Кэмпбелл.Р. Макконнелл "Экономикс" Москва 1992г. Том 2, стр. 146-151.
7. Маилян Ф. Н. "Рынок труда и проблемы заработной платы в Армении". Ереван. 2005г. стр. 47.
8. Социально-экономическое положение РА Ереван 2001г. стр. 91, 96.
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. "Экономика" Москва. Дело. 1997г. стр. 286–302, 598–612.
10. Aaronson. D. and D. Sullivan. The Decline of Job Security in the 1990s: Displacement, Anxiety and their Effect on Wage Crowth. – "Economic Perspectives."1998 V. 22 (1).
11. Lukas R. E., Sargent T. T. A fter Keynsian Macreconomics. In: Rational Expectations and Econometric Practice. L., 1991. P.301,
12. Manski. C.F. and J. D. Sullivan. Worker Perceptions of Job Insecurity in the mid 1990s: Evidence from the Survey of Economic Expectations. NBER Working Paper. $N_0$6908. Cambridge (Ma) 1999

ЛЕДЕНЁВА М.В.

Волжский гуманитарный институт (филиал) ВолГУ, к.э.н.,
доцент кафедры экономической теории и управления, e-mail: m_ledenjova@rambler.ru

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ НЕЭКВИВАЛЕНТНОГО ОБМЕНА

В статье анализируются теоретические подходы к проблеме неэквивалентного обмена, их эволюция, определяется понятие «неэквивалентный обмен», его предпосылки, источники и последствия.

Ключевые слова: неэквивалентный обмен; стоимость; национальное богатство; добавленная стоимость; меркантилизм; внешняя торговля

Коды классификатора JEL: D01, D23

В связи с усилением процессов глобализации мира, а с другой стороны, его регионализации, ростом межгосударственного и внутригосударственного неравенства, в последнее время проблеме неэквивалентного обмена придается все большее значение. Либерализация и интенсификация международных экономических отношений, усиление взаимозависимости стран в условиях значительного разрыва по уровню социально-экономического и технологического развития, неравноправного положения в международных экономических организациях, при

участии в международной торговле приводят к тому, что «национальное богатство отсталых и развивающихся стран в нынешних координатах мирового рынка теряет свою национальную принадлежность и во все большей степени выступает в качестве источника пополнения национального богатства стран «Золотого миллиарда» [4, с. 18].

Вследствие «разности потенциалов» между Центром и Периферией, выражающейся в неравномерности уровня их социально-экономического и научно-технического развития, страны авангарда выступают центрами притяжения мирового богатства. В современных условиях торговля между развитыми и развивающимися странами осуществляется в форме стабильного однонаправленного потока важнейших экономических ресурсов – нефти, газа, леса, металлов и т.п. в направлении от Периферии к Центру, который частично компенсируется ввозом готовой продукции с высокой долей добавленной стоимости (за счет интеллектуальной ренты и высокой стоимости труда), а частично – ввозом резервной валюты (значительная часть которой возвращается обратно через «бегство» капитала, выплату международных кредитов и т.д., не будучи конвертирована в товар). Страны «третьего мира» являются нетто-поставщиками продукции (а в последнее десятилетие – и капитала) в постиндустриальные регионы.

В результате сложившихся торгово-экономических отношений между Центром и Периферией 80-85% всех мировых природных ресурсов потребляется развитыми странами Запада, в которых проживает лишь 16% населения планеты. На рубеже тысячелетий средние доходы в 20 наиболее богатых странах в 37 раз превышали средние доходы в 20 беднейших, и по сравнению с ситуацией, сложившейся в 1950-е гг., этот разрыв удвоился [1, с. 13]. Сегодня 20% самых богатых людей мира получает 83% мирового дохода, а беднейшие 20% – 1,5%; 358 человек владеют таким же имуществом как 2,5 млрд самых бедных; 20% живут менее чем на 1 долл. в день; 800 млн хронически голодают, систематически недоедают 2 млрд, 24 тыс. ежедневно умирают от голода; в то же время на каждый доллар, направляемый в третий мир, приходится 13 долл., возвращаемых вкладчикам [3, с. 18]. Усиливающаяся поляризация мирового хозяйства ставит вопрос о эквивалентности обмена.

Обмен предполагает наличие меры эквивалентности товаров, что требует соизмерения разных по виду, качеству, форме и назначению вещей. Эквивалентом называется «нечто равноценное или соответствующее в каком-либо отношении чему-либо, заменяющее его или служащее его выражением» [7, с. 522]. Соответственно, неэквивалентным обменом во внешней торговле считается «взаимный обмен товаров различной стоимости», «устойчивое нарушение пропорций между затратами на производство товаров и услуг и их возмещением при экспорте и импорте» [6]. Проблема эквивалентности обмена привлекала внимание мыслителей уже в античные времена [2, с. 20].

Современная теория стоимости развивается по двум направлениям. Первое их них предусматривает модификацию традиционных положений теории стоимости, сочетающей трудовую и субъективно-психологическую теорию. Второе направление движется по пути разработки информационной теории стоимости. Коренное изменение роли знаний и информации в современной экономике привело ряд авторов (Т. Сакайя, Т. Стюарт, Ф. Махлуп и др.) к выводу о «деструкции стоимости». Т. Сакайя считает, что превращение товара в носителя стоимости, созданной знанием, означает подлинную информационно-стоимостную революцию. По Т.Сакайе, «разработка универсальной концепции (подобной теории трудовой стоимости), невозможна; более того, трудно представить себе и то, каким образом теория полезности способна объяснить характер такой ценности». В информационной экономике стоимость выступает не как объективная меновая стоимость, а как символическая, знаковая стоимость [9, pp. 72-73]. Стоимость товара, воплощенная в цене, субъективно оценивается покупателями как справедливая или несправедливая в зависимости от сформированного СМИ общественного мнения о «надлежащей» цене. Факторами формирования цены выступают цена альтернативных видов продукции (услуг), здравый смысл, реклама, престиж той или иной продукции среди тех, кто формирует общественное мнение.

Таким образом, маржинализм, неоклассический синтез и информационная теория стоимости выводят эквивалентность из добровольности обмена. Безусловно, свободный обмен является взаимовыгодным, но он не всегда является равновыгодным (например, обмен товара по монопольной цене на товар по конкурентной цене; обмен продукции, изготовленной с помощью дешевой рабочей силой на продукцию, созданную дорогой рабочей силой). Трудовая теория

стоимости, при несомненных плюсах, не учитывала изменения в полезности товара (т.е. его способности удовлетворять большую по объему потребность или потребность большего уровня), а также подвижность и взаимозаменяемость потребностей и производственных ресурсов: того, что общественно необходимые затраты на удовлетворение этих потребностей складываются не только в каждой отрасли в отдельности, но и во всем народном хозяйстве в целом [5, с. 57]. Кроме того, трудовая теория стоимости не принимает во внимание такую составляющую цены, как рента (земельная и интеллектуальная). Роль ренты возрастает в современный век усиливающихся природно-ресурсных ограничений, когда труд уступил место ведущего фактора создания жизненных благ наличию невосполнимых ресурсов и прорывных технологий.

В этих условиях перспективной теорией неэквивалентного обмена выступает теория меркантилизма, которая фактически утверждает, что обмен результатами и факторами производства с внешним миром должен подчиняться принципу максимизации в стране добавленной стоимости. Если исходить из того принципа, что при осуществлении внешнеторгового обмена следует экономить прежде всего не труд (тем более, когда уровень безработицы высок), а дефицитные природные ресурсы, теория сравнительных преимуществ Д. Рикардо может быть трансформирована следующим образом: «Стране следует экспортировать товар с высокой долей добавленной стоимости, а импортировать товары с меньшей долей добавленной стоимости, поскольку последующая обработка этих товаров будет максимизировать добавленную стоимость в стране». Именно этого принципа де-факто придерживаются во внешнеторговой практике развитые страны Запада. Безусловно, при прочих равных условиях затраты труда экономить необходимо (как и все прочие ограниченные экономические ресурсы). Однако, при выборе из двух альтернатив: экономия труда (что означает сырьевую специализацию в МРТ и ввоз готовой продукции) или экономия национальных природных ресурсов (специализация на готовой продукции и импорт сырья), целесообразно избрать второе. Таким образом, в целях максимизации национального богатства следует максимально использовать воспроизводимые ресурсы страны и экономить невоспроизводимые.

При обмене продукции с высокой долей добавленной стоимости на продукцию с низкой долей добавленной стоимости страна обменивает относительно менее дефицитный труд на относительно более дефицитное сырье. Приложив к полученному по импорту сырью национальный труд, страна получает готовую продукцию большей стоимости, часть которой потребляется внутри страны, а часть – вновь обменивается на сырье. Таким образом, при преодолении ресурсных ограничений за счет использования сырьевой базы относительно менее развитых стран осуществляется процесс мультипликации добавленной стоимости в странах авангарда. Эта добавленная стоимость веками «воплощается» во всевозможных компонентах их национального богатства, инвестируется в различные отрасли промышленности, кредитно-финансовую сферу, направляется на развитие науки, образования, медицины, охрану окружающей среды, финансирование различных форм внешнеэкономической экспансии и т.д. Все это делает разрыв в социально-экономической и научно-технической областях между Центром и Периферией практически непреодолимым.

На процесс мультипликации добавленной стоимости обратил внимание еще А.Смит. Если Т.Мэн выступал за вывоз сырья («экономное потребление нашего естественного богатства сильно повысило бы ежегодный вывоз его за границу» [8, с. 10]), то А.Смит придерживался принципиально иного подхода. Он негативно относился к экспорту сырья, аргументируя это тем, что обработка сырья внутри страны могла бы существенно прирастить ее национальное богатство и дать средства к существованию ее жителям: «Небольшое количество обработанной продукции обменивается на большое количество сырья. Следовательно, торговая и промышленная страна естественным образом, всего за небольшую часть произведённой ею промышленной продукции, покупает очень большую часть сырья других стран. И обратно, страна с неразвитой промышленностью и торговлей обычно вынуждена покупать ценой огромной части своего сырья очень небольшую часть произведённого в других странах… Обитатели первой страны всегда будут наслаждаться гораздо большими благами, чем даёт их собственная земля при существующей культуре возделывания. Жителям второй страны всегда придётся довольствоваться значительно меньшим…» [10, pp. 413, 426].

Дискуссии о неэквивалентном межстрановом обмене, развернувшиеся во второй половине XX в. в теориях зависимости (А. Эмманюэль, П. Бэран, П. Суизи, А.Г. Франк, С. Амин и др.),

рассматривали эквивалентность обмена с позиции добавленной стоимости и, так или иначе, касались таких взаимосвязанных вопросов, как сырьевая специализации развивающихся стран в МРТ, разница в уровне заработной платы между развитыми и развивающимися странами, деятельность ТНК в странах третьего мира. Согласно теориям зависимости и неразвитости (депендьентизм), развитие и неразвитость частей мировой системы взаимосвязаны. Мироцелостность обусловлена экономическими факторами (внешняя торговля, неравный обмен, перетекание прибавочного продукта от Периферии к Центру, ограниченное применение высоких технологий в третьем мире, обеспечивающее прибыли их владельцам в развитых странах), которые рассматриваются как главные механизмы консервации неразвитости. Неразвитость признается результатом интеграции в мировую систему и понимается не как недостаток развития, а как его невозможность.

Неэквивалентный по стоимости обмен, развивающийся в динамике, оказывает определяющее воздействие на разрыв в величине национального богатства торгующих стран. Современный американский экономист Дж.В.Смит пришел к выводу, что при свободной торговле между богатыми и бедными странами возникает квадратичная разница в накоплении капитала из-за неравной оплаты труда. Разницу в накоплении материальных богатств высокооплачиваемой нации по сравнению с низкооплачиваемой можно выразить формулой [11]: $A = \left(\frac{W_r}{W_p} \right)^2$ где: A – преимущество в накоплении капитала; W_r – заработная плата в час в богатой стране; W_p – заработная плата в час в бедной стране.

Дж. В. Смит утверждает, что страны Запада, несмотря на длительную эволюцию экономической теории, на практике продолжали (и продолжают) придерживаться принципов меркантилизма, и с этим можно согласиться. Теории, отрицающие неэквивалентный обмен, играли скорее идеологическую роль, как внутри страны (оправдывая капиталистические отношения), так и при межстрановом обмене (в частности, Дж. Смит резко критикует теорию сравнительного преимущества Д. Рикардо, называя ее «лживой сказкой для колоний»), помогали закрепить существующее положение вещей.

Сегодня эту роль, как представляется, играет концепция открытости, которая противополагает открытость другой крайности – автаркии (не замечая возможности широкого спектра промежуточных состояний между ними, избирательной открытости), и понимает открытость исключительно в позитивном ключе – как открытость новым технологиям, прогрессивным методам хозяйствования, развитие конкуренции на национальном рынке. Автаркия же прочно ассоциируется с экономической отсталостью. Но открытость «внутрь» подразумевает, в то же время, и открытость «вовне». Опыт ряда развивающихся стран (например, Африки и Латинской Америки, отказавшихся в 1960-е гг. от политики протекционизма), а также стран с переходной экономикой наглядно продемонстрировал негативные аспекты открытости. Ее оборотной стороной являются «бегство» капитала, скупка стратегически важных предприятий (и целых отраслей национальной промышленности) иностранным капиталом, разорение местного бизнеса и монополизм ТНК, деградация отраслевой структуры до колониально-сырьевой и включение экономики страны в систему отношений неэквивалентного обмена со всеми вытекающими последствиями.

Таким образом, анализ теоретических подходов к проблеме эквивалентности обмена позволил сформулировать следующие выводы. Проблема эквивалентности обмена на протяжении многих веков являлась предметом спора экономистов. Эволюция теорий неэквивалентного обмена во многом осуществлялась под влиянием практики экономического развития: хозяйственного прогресса, обусловливающего появление новых форм международных экономических отношений, трансформации экономических и политических систем государств, расстановки сил на мировой арене. На проблему неэквивалентного межстранового обмена впервые обратила внимание теория меркантилизма, возникшая в эпоху Великих географических открытий, которые положили начало политическому колониализму. Трудовая теория стоимости и маржинализм с различных позиций рассматривали проблему эквивалентости обмена внутри страны, практически не затрагивая международные аспекты обмена. В связи с крушением колониальной системы в 1950-60-е гг. под влиянием марксизма сформировались теории неразвитости и

зависимости, обосновавшие наличие эксплуатации стран Периферии Центром (экономический колониализм). Ускоряющиеся процессы поляризации мирового хозяйства в современную эпоху глобализации, формирование информационной экономики, развитие финансовых механизмов трансграничного «перелива» богатства привели к новой волне интереса к проблеме эквивалентности обмена и трансформации теории стоимости. В информационной теории стоимости нашли отражение такие аспекты, как сверхприбыли ТНК, использующих экономические преимущества в глобальном масштабе, с одной стороны, и стремление к постоянному росту объема продаж и прибыли, диктующее необходимость рекламы товара, с другой стороны.

Анализ теорий эквивалентности обмена позволил сформулировать понятие «эквивалентный обмен» – это сбалансированный обмен товаров при условии свободной конкуренции и относительного равенства среднечасовой ставки заработной платы. Он достигается при приблизительно равном уровне экономического и технологического развития стран – торговых партнеров и не допускает трансграничного «перелива» добавленной стоимости. Суть неэквивалентного обмена заключается в том, что выигрыш для одной из сторон достигается за счет установления неравенства (зачастую замаскированного) в экономическом обмене. Предпосылкой неэквивалентного обмена является неравенство участников этого обмена в иных областях – экономико-технологической, политической, военной и др. Источниками неэквивалентного обмена в разные исторические периоды выступали военная мощь, монопольная власть на средства транспортировки товара, передовые технологии производства, а в современный век информационной экономики – и на СМИ, используемые для рекламы товара, а также эмиссию резервной валюты. Инициаторами отношений неэквивалентного обмена выступают развитые страны (реципиенты богатства) и их ТНК, объектами их экспансии – развивающиеся государства (доноры богатства). Неэквивалентный обмен – это процесс, развернутый в динамике и самовоспроизводящийся. В процессе регулярного неэквивалентного обмена, выигрыш более сильного партнера постоянно тиражируется, что все более увеличивает разрыв между Центром и Периферией в системе мирового хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Доклад о мировом развитии 2000/2001 года. Борьба с бедностью. Обзор. Всемирный банк, Вашингтон, округ Колумбия, 2001.
2. История экономических учений. / Под ред. В.Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой. – М.: ИНФРА-М, 2000.
3. *Логвинова А.В.* Оценка и регулирование неэквивалентного межстранового обмена в условиях глобализации и становления международных рынков труда. Диссертация на соискание ученой степени к.э.н. Орел, 2004.
4. *Мартин Г.-П., Шуманн Х.* Западня глобализации: атака на процветание и демократию/ Пер. с нем. – М.: Издательский Дом «АЛЬПИНА», 2001.
5. *Медведев В.* О стоимости в современной экономике. // Вопросы экономики. 2003. № 11.
6. Словарь Finam.ru // Режим доступа: http://www.finam.ru/dictionary/
7. Хрестоматия по экономической теории. / Сост. Е.Ф. Борисов. – М.: Юристъ, 1997.
8. Экономическая теория. Хрестоматия. Сост., коммент., словарь, предм. указ. Е.Ф. Борисов. – М.: Высш. шк., 1995.
9. *Lash, Scott.* Critique of Information. London, Thousand Oaks (Ca): Sage Publication, 2002.
10. *Smith A.* The Wealth of Nations . New York: Random House, 1965.
11. *Smith J.W.* WHY? A Deeper History Behind the September 11th Terrorist Attack on America. Third Edition. The Institute for Economic Democracy Press, 2005. // Режим доступа: http://www.ied.info/books/why/

РАДЧЕНКО В.П.

Российский государственный педагогический университет им. А.И.Герцена,
доцент кафедры прикладной экономики, кандидат экономических наук, e-mail: vpr1000@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРЕДМЕТА МАРКЕТИНГА В ИССЛЕДОВАНИЯХ СЕЛЬСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные тенденции развития аграрной сферы и актуальность использования концепции маркетинга для управления конкурентными преимуществами агентов рыночных отношений. Систематизированы теоретические подходы и направления практического использования маркетинга для регулирования процессов на селе.

Ключевые слова: сельская экономика, регулирование, маркетинг, агромаркетинг, социально-ориентированный маркетинг

Коды классификатора JEL: R11,Q13, Q16, Q18

Развитие национальной экономики на современном этапе происходит в русле глобальных тенденций расширения мирового рынка, повышения значимости инновационных факторов и эволюции системы общественных потребностей. Исторические предпосылки и современные социально-экономические условия развития сельского хозяйства свидетельствуют о наличии определенного конкурентного потенциала отрасли, в числе которых важнейшее место занимают природные ресурсы – 9% мировой продуктивной пашни, 20% мировых запасов воды, 23% мировых запасов древесины, а также демографические, экономические, производственные, финансовые ресурсы. В русле реализуемой в настоящее время Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации сельское хозяйство рассматривается в качестве приоритета регулирования и источника экономического роста. В экономической литературе в настоящее время активно ведется дискуссия о «приоритетности» регулирования сельского хозяйства, позитивных и негативных итогах комплексного реформирования села. Председатель Правительства РФ В.В.Путин определяет приоритетность регулирования «в достижении комплексного развития сельских территорий, повышении качества жизни на селе, росте эффективности АПК и конкурентоспособности отечественной продукции, с целью страхования от резких колебаний конъюнктуры мирового рынка»[9, с.2]. Стабилизация отраслей сельского хозяйства, предусмотренная Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг., по мнению Министра сельского хозяйства и продовольствия РФ А.Гордеева, наряду с достижением продовольственной стабильности, должна стать залогом укрепления конкурентных позиций сельхозтоваропроизводителей на мировом рынке и расширении экспортной ориентации животноводческой отрасли страны [2, с.7]. А.Яшник, в оценке направлений пореформенного развития аграрной отрасли, наиболее перспективным видит организационную реструктуризацию сельского хозяйства и «отбор тех форм организации производства сельскохозяйственного сырья и продовольствия, которые позволят «срезать» дистанцию эволюционных изменений и выйти на траекторию экономического роста» [15, с.15]. По мнению академика И.Буздалова, приоритетность развития и регулирования сельского хозяйства заключается «в осознании государством насущных проблем и задач отрасли, и их решение вне очереди, поскольку от подобных действий зависит поддержание стабильности сопряженных отраслей экономики, а также жизнедеятельность высшей ценности – человека» [1, с.114].

В настоящее время, закономерным результатом процессов урбанизации и субурбанизации, является придание сельским территориям рекреационной и экологической функции, реализация которой обеспечивает существенный вклад в закрепление социально-ориентированного характера институциональных и социально-экономических трансформаций в России. Все это, в дополнение к приоритетности, обусловливает комплексный характер управленческих воздействий, значимость принятия во внимание фактора «взаимоувязанности» элементов сельского развития, таких как хозяйственные системы, территория и сельский социум.

С целью преодоления декларативного характера отечественных проектов реформирования села, а также повышения дееспособности институтов и составляющих сельской экономики в са-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

моорганизации и самонастраивании социально-экономических процессов в территориальных сельских системах важно уловить специфику сочетаемости природных, экономических и социальных факторов, преодолеть господство технико-экономического (ресурсного) подхода [10] в управлении развитием села. Проблема данного подхода, по мнению Т. Нефедовой, заключается в недооценке человеческого фактора, игнорировании демографических и социальных характеристик в моделировании территориальных систем сельского хозяйства [8, с. 121]. Таким образом, социальный фактор, конкретизированный до социальных общностей территориальных систем, располагающих исчисляемым человеческим и социальным потенциалом, реализующих конкретные хозяйственные уклады на базе ресурсного потенциала ареала проживания, должен стать объектом регулирования.

Объективные тенденции развития систем расселения и урбанизации, обусловили изменения в пространственной организации сельского хозяйства, основной чертой которых является поляризация. Развивается матрица с устойчивыми узлами (территориями) преимущественно коллективного хозяйства, зонами специализированных районов частного мелкотоварного и нетоварного сельскохозяйственного производства. Экономическая поляризация дополняется поляризацией социальной, причины которой сопряжены с кризисом отраслей, инвестиционной непривлекательностью зон ведения агропроизводства, депопуляцией населения, деградацией производственной и социальной инфраструктуры. Сужение производственного потенциала депрессивных сельских территорий влечет за собой деградацию малых форм хозяйствования, которые всегда существовали в симбиозе с колхозами [14, с. 34], и как следствие, отмирание крестьянского уклада жизни, истощение человеческого потенциала территорий. Пространственный фактор, как результат действия объективных исторических, демографических, экономических, общественно-политических тенденций, в дополнение к социальному фактору, должен также рассматриваться в качестве объекта регулирования сельского развития.

В условиях плановой экономики аграрный сектор выступал в качестве ядра хозяйственной системы села, обеспечивая создание материальных условий для функционирования основных элементов сельской экономики. В настоящее время наблюдается постепенное возрастание доли несельскохозяйственных отраслей в структуре сельской экономики. Отраслевая структура сельского хозяйства меняется под воздействием как положительных (изменение технологий и способов ведения агропроизводства, расширение индивидуального предпринимательства на селе), так и отрицательных факторов (низкая доходность сельского хозяйства и непривлекательность для занятости сельского населения, сохраняющийся высокий уровень материально-технического износа предприятий АПК, невысокая инвестиционная привлекательность отраслей сельской экономики). Развитие рыночных отношений в экономике России, совершенствование институциональной структуры, расширение экономической свободы субъектов сельской экономики – все это создает предпосылки для развития предпринимательства и его вовлечение в хозяйственные отношения на селе. Институты сельской экономики осуществляют сигнальную функцию, сокращая транзакционные издержки экономических агентов и предупреждая возможные провалы рынка. Стихийность, присущая рынку, ограничивается действиями органов государственного управления, а также общественными организациями (муниципалитетами, некоммерческими инициативами граждан), что ведет к стабилизации социально-экономических процессов на селе и достижению устойчивого развития.

Активизация рыночных механизмов, обострение конкуренции и расширение глобализационных тенденций на внешних рынках обостряет проблему сохранения устойчивости и удержания рынков сбыта. Кризисное состояние аграрного сектора России, углубление проблемы ценового диспаритета, отрицательная демографическая динамика и неразвитость инфраструктуры актуализируют задачи разработки и реализации стратегий аграрного протекционизма и поддержки села. Основы такого подхода заложены в Федеральном законе «О государственном регулировании агропромышленного комплекса» (1997 г.) и преемственно продолжены в законе «О развитии сельского хозяйства» (2006 г.). Законом редакции 2006 года предусмотрено использование методологии индикативного планирования – использование целевых индикаторов при реализации «Программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 годы», предполагающая финансирование мероприятий за счет бюджетов всех уровней и внебюжетных источников.

Таблица 1.

Динамика расходования средства федерального бюджета на реализацию мероприятий Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года [11, с. 32]

Показатели	Лимит расходов федерального бюджета на 2008 г. млн. руб.	Освоено за январь-сентябрь 2008 г.		Уровень освоения средств в 2008 г.,% к уровню 2007г.
		Сумма, млн.руб.	в% к лимиту	
Всего	7388,5	6287,0	85,1	116,7
В том числе:				
улучшение жилищных условий сельского населения	4500,0	4027,9	89,5	117,3
из них обеспечение жильем молодых специалистов	2504,3	2236,3	89,3	120,5
развитие водоснабжения	1000,0	784,6	78,5	130,8
развитие газификации	1232,6	1003,9	81,4	102,3
другие мероприятия (образование, здравоохранение)	655,7	470,6	71,7	119,2

Программа имеет комплексный характер, нацелена на достижение устойчивого развития сельских территорий, повышение эффективности хозяйственных механизмов гармонизацию социальных отношений. Приоритетность поставленных целей программы подтверждается выделение до 20% общего объема финансирования из средств федерального бюджета. Однако, наряду с мерами прямой государственной поддержки должны реализовываться программы развития социально-экономического потенциала территорий, с целью привлечения инвестиций и активизации процессов формирования конкурентных преимуществ субъектами сельской экономики. (Динамика расходования средств на реализацию мероприятий Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 года» представлена в таблице 1),

Таблица 2.

Концептуализация направлений научного поиска и практического применения в маркетинге [Составлено с использованием: 12, с. 38-42; 13, с. 3–11]

Направления теории и практики	Содержательная сущность
Философия	Приоритет долгосрочного мышления над краткосрочным. Использование стратегии в качестве инструмента планирования деятельности. Инновационная ориентированность в исследованиях и в выборе стратегий. Целевая установка на удовлетворение общественных потребностей и гармонизацию интересов.
Поведенческий аспект	Исследование поведенческих закономерностей в потреблении и оперировании в условиях ограниченных ресурсов. Достижение баланса чувственного и рационального восприятия в процессе выбора, обмена и использования ограниченных ресурсов. Использование образного представления о деятельности экономических агентов. Целевая установка на вовлечение участников отношений в коммуникацию.
Информационная составляющая	Информационные ресурсы – основа маркетинговой практики. Особое значение имеют мониторинговые исследования потребителей, рынков, конкурентов, агрегирование результатов анализа и разработка стратегий на основе фактических (оперативных) данных. Целевая установка на непрерывность в сборе информации о пространстве социально-экономических отношений, где востребован маркетинг
Принцип действия	Комплексный системный маркетинг без одностороннего выделения отдельных функций планирования, регулирования и исследований
Направления дифференциации	Дифференциация инструментов воздействия на элементы хозяйственной системы, кластеризация субъектов (потребителей, конкурентов, контрагентов) с целью подбора наиболее эффективных методов воздействия на их выбор. Целевая установка на разнообразие, но согласованность используемых стратегий в отношении различных сегментов.
Организационный аспект	Децентрализация и гибкость управления вместо централизации ресурсов; использование полюсов роста и центров прибыли. Использование потенциала проектного управления. Контроль по выбранным индикаторам
Социальный фактор	Человек и его потребности являются наивысшей ценностью. Отбор и реализация стратегий в направлении достижения данного принципа.
Управленческий аспект	Маркетинг есть концепция управления

Современная концепция маркетинга, основополагающей идеей которой является эффективное удовлетворение общественных потребностей и рыночного спроса, обеспечение конкурентоспо-

собного положения хозяйствующих субъектов в системе рыночных отношений, может рассматриваться в качестве действенного инструментария достижения целей устойчивого развития территориальных сельских систем, повышения конкурентоспособности ее экономики, гармонизации интересов участников социально-экономических отношений. Востребованность маркетинга в исследованиях сельской экономики и в качестве инструментария регулирования общественных и социально-экономических процессов территориальных сельских систем предопределена широтой предмета данной науки и размахом направлений его практического применения (табл. 2).

Таким образом, рассмотрение методологических основ маркетинга применительно к исследованиям сельской экономики позволяет убедиться в возможности его использования в качестве инструмента комплексного регулирования социально-экономических процессов на селе: как стратегии управления рыночным спросом на локальных рынках, как метода поиска и формирования конкурентных преимуществ сельского предпринимательства, как программы социально-экономического развития территории, как инструмента согласования интересов в общественной системе сельского ареала.

Достаточно широкое использование концепции маркетинга в современной экономике России, в частности в сельском хозяйстве, предопределено динамичным изменением социально-экономических отношений и спецификой потребительского сектора национальной экономики. Маркетинг рассматривает экономическую систему в аспекте процессных и пространственных составляющих. Как подчеркивалось, в исследованиях сельской экономики фактор пространства играет существенную роль. Потребительские рынки сельских систем, выступающие пространством воспроизводства экономико-маркетинговых отношений, в настоящее время характеризуются, согласно исследованиям Дж.Гриффитс [3, с. 76], возрастанием интенсивности происходящих на них процессов.

Изменение важнейших параметров развития сельских социально-экономических систем: пространственного и временного (процессного) предопределяет модификацию маркетингового инструментария, востребованного для управления конкурентными преимуществами агентов рыночных отношений. С целью сохранения конкурентных преимуществ рыночные агенты в АПК используют стратегии вертикальной и горизонтальной интеграции, позволяющие управлять единым циклом производства и распределения аграрной продукции.

Рис. 1. Система синергетических эффектов, возникающих в рамках интеграционных процессов в АПК регионов России [Составлено с использованием: 4, с. 102; 7, с. 46–49]

Десятилетний опыт развития интеграционных тенденций в региональных АПК регионов России демонстрирует наличие мощных синергетических (системных) эффектов, порождае-

мых взаимодействиями предприятий (рис.1). Важно подчеркнуть, что преимущества интегрированных объединений в сельскохозяйственной отрасли проявляются в достижении эффекта от масштаба производства, снижения трансакционных издержек, увеличения инвестиционного потенциала за счет возможности маневрирования ресурсами и их концентрации на приоритетных направлениях. Вертикальная интеграция выступает как инструмент внедрения инноваций на различных участках производственного и жизненного цикла компании.

Однако, не все формы интегрированной экономики дают системный эффект. Агрокорпорации, производящие синергетический (системный) эффект должны обладать рядом признаков:

1) если они образуют сбалансированный специализированный технологический комплекс, охватывающий последовательные стадии движения исходного сельскохозяйственного сырья в конечную продукцию;
2) если компании, интегрированные в агрокорпорацию, теряют имущественные права, юридическую самостоятельность, превращаясь в структурные подразделения формируемой интегрированной структуры.

Синергетический эффект, производимый агрокорпорацией, основанный на общности прав собственности участников объединения позволяет обеспечить централизацию управления технологически смежных производств и повысить организационно-экономическую устойчивость объединения в целом. Ликвидация юридической самостоятельности хозяйствующих субъектов создает благоприятную организационную основу разрешения экономических противоречий между ними на базе внутрипроизводственного (коммерческого) расчета. Общность имущественных прав субъектов агрокорпорации позволяет модифицировать товарно-денежные отношений, преобразовав их в систему внутрипроизводственного оборота, что позволяет получить существенное улучшение режима налоговых выплат по сравнению с вариантом раздельной деятельности предприятий. И, наконец, централизация конкурентных преимуществ компаний, стратегических ресурсов (прежде всего финансовых) создает предпосылки для преодоления последствий сезонных колебаний конъюнктуры в агросфере, что значительно повышает устойчивость корпорации в системе предпринимательских отношений региона.

Благодаря развитию интеграции на селе, на рынке проявляются две противоречивые тенденции. С одной стороны, происходит сокращение числа конкурентов, а с другой стороны – стремительный рост числа марок продовольственных товаров. Обновляемость ассортимента продовольственных рынков в секторе отечественных товаров невысока, по причине инертности значительного количества сельскохозяйственных организаций (прежде всего, средних и малых форм агробизнеса), агрокорпорации более гибки в предложении новых товаров, которые начинают конкурировать сами с собой. Поэтому, агромаркетинг, на потребительских рынках, ориентирован на создание новых товаров, с целью приобретения конкурентных преимуществ над старыми. М.Л. Маршалл, ссылаясь на Дж. Мюллера, таким образом характеризует ориентацию современного бизнеса и маркетинга как инструмента его развития: «бизнес есть машина для накопления богатства, пришедшая на смену семье как форме накопления богатства в доиндустриальную эпоху» [6, с. 114].

Но институциональная структура сельской экономики в настоящее время характеризуется достаточно большим сегментом (личные подсобные хозяйства, малые семейные фермы), воспроизводящим натуральное хозяйство. В отношении роли нетоварных или мелкотоварных субъектов в развитии сельской экономики существуют полярные точки зрения. Так, М.Делягин указывает на изолированность нетоварных хозяйств в системе рыночных отношений, и «не способность их поддерживать производство и генерировать новые потребности», что является фактором застоя рыночных отношений на селе. При этом, как убедительно доказывает в своих исследованиях М. Корытцев [5, с. 9], самообеспечивающее хозяйство на селе выступает достаточно рациональной формой бытия. В подобных системах актуализируется роль социально-ориентированного маркетинга, задачей которого является гармонизация производственных отношений на селе, рационализация использования ресурсного потенциала территории, стимулирование развития потребительского спроса, адекватного структуре хозяйства сельской экономики для удовлетворения потребностей сельского социума.

Таким образом, рассматривая особенности предмета маркетинга в исследованиях сельской экономики, можно сделать вывод о востребованности маркетингового инструментария для управления конкурентными преимуществами агентов аграрной сферы и системы рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия. При этом использование маркетинговых инструментов должно базироваться на специфике рыночных субъектов, их целях, реализуемых в сельской экономике, а также коммерческом потенциале и мотивах вовлечения в систему конкурентных отношений. Агромаркетинг представляет собой стратегию достижения конкурентных преимуществ аграрных рынках, предусматривает ориентацию на получение прибыли за счет стимулирования спроса и предложения на продовольственных рынках товаров рыночной новизны, имеющих марочный потенциал. Социально-ориентированный маркетинг предусматривает гармонизацию отношений предпринимателей, населения и общественности (властных структур) в территориальных сельских системах для обеспечения эффективности использования ресурсного потенциала, вовлечения всех субъектов сельской экономики в социально-экономические отношений, обеспечения эволюции потребностей сельского социума.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Буздалов И.* Приоритетное развитие села – важнейшая задача российского государства // Общество и экономика. № 10–11. 2008. С. 114.
2. *Гордеев А.* Реализация Госпрограммы развития сельского хозяйства – залог продовольственной стабильности страны //АПК: экономика, управление. №7. 2008. – С.7.
3. *Гриффитс Дж.* Тик-так: взгляд на время со стороны. – СПб.: Амфора. ТИД Амформа, 2006. – С. 76.
4. *Керашев А.* Функциональное содержание и принципы управления макрорегиональным хозяйственным комплексом как интеграционным образованием. –Ростов-на-Дону, 2005.
5. *Корытцев М.* Экономическая природа личного крестьянского хозяйства и особенности его функционирования в условиях переходной экономики. Автореферат на соискание ученой степени к.э.н. –Ростов-на-Дону: РГУ, 2000. –С. 9.
6. *Маршалл М.Л.* Галактика Гуттенберга. Сотворение человека печатной культуры. –К.: Ника-Центр, 2004. С. 114.
7. *Мишин Ю.* Экономические основы организации конкурентоспособного производства. – М.: Новый век, 2001. С. 46–49.
8. *Нефедова Т.* Сельское хозяйство России: пространственная организация и современные тенденции //Общество и экономика. № 2. 2008. С. 121.
9. *Путин В.В.* Повышать эффективность государственной аграрной политики //АПК: экономика, управление. № 7. 2008. – С. 2.
10. *Ракитников А.Н.* Избранные труды. – М.: Издательство «Ойкумена», 2003.
11. *Торопов Д.* Комплексный подход к решению задач социально-экономического развития сельских территорий //Экономист. №12. 2008. С. 32.
12. *Третьяк О.А.* Маркетинг: новые ориентиры, модели управления. – М.: ИНФРА-М, 2005;
13. *Черенков В.* Генерализация маркетинговой теории: эволюция маркетинга и парадигма выживания Карла-Эрика Линна //Маркетинг в России и за рубежом. №4. 2006. – С. 3–11.
14. *Шарипов С.* Кооперация – основа развития сельских территорий //АПК: экономика, управление. № 2. 2008. С. 34.
15. *Яшник А.* Аграрная реформа в России: прогноз возможных направлений //АПК: экономика, управление. № 1. 2008. С. 15.

ТЕРНОВСКИЙ Д.С.

Белгородский университет потребительской кооперации, доцент кафедры статистики, кандидат экономических наук, e-mail: ternovsky@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

В статье приводится разработанная и апробированная модель зависимости оборота розничной торговли и расходов на выполнение социальной миссии, построенная на основе анализа распределенных лагов.

Ключевые слова: социальная деятельность; потребительская кооперация

Коды классификатора JEL: D21

В современных условиях, характеризующихся, с одной стороны, отходом от государственного патернализма административно-командной системы, а с другой усиливающейся социализацией экономических отношений, необходимость и наличие социальной ответственности бизнеса не вызывает сомнений. Вместе с тем, характер взаимодействия экономической и социальной деятельности организаций, их взаимообусловленность, требует углубленного анализа и формализации.

Особую актуальность данная проблема приобретает в аспекте изучения функционирования, роста и развития организаций потребительской кооперации, которым изначально присуща социальная составляющая экономической деятельности, определяющая смысл их существования.

Вопросы подчиненности социальной деятельности кооперативных организаций экономическим результатам хозяйствования являются предметом рассмотрения значительного числа исследований, однако следует учитывать и обратный процесс – влияние социальной деятельности на динамику экономических результатов.

Исходной базой обоснования и формализации данного положения, по нашему мнению, выступает выделение уровней, направлений и инструментов социальной деятельности потребительской кооперации (рис. 1).

Рассмотренная система мотивации позволяет нам выделить три уровня социальной деятельности организаций потребительской кооперации.

Первый уровень социальной деятельности характеризуется функционированием и развитием кооперативных организаций в законодательно установленных рамках. Он предусматривает своевременную выплату налогов и заработной платы, соответствие установленным нормам организации труда и стандартам обслуживания потребителей.

Содержанием второго уровня социальной деятельности организаций потребительской кооперации выступает социализация отношений с работниками и пайщиками потребительских обществ. В отношении работников это проявляется в создании новых рабочих мест, привлечении населения на работу на различных условиях, обеспечении благоприятных условий труда, повышении квалификации, в том числе в образовательных учреждениях системы, доступа к медицинскому и санаторно-курортному обслуживанию, развитии социальной инфраструктуры. Содержанием второго уровня социальной деятельности по отношению к пайщикам является обеспечение преимуществ от членства в потребительском обществе, таких как получение кооперативных выплат, участие в управлении кооперативной организацией, покупка товаров и услуг, поставка сельскохозяйственной продукции, вклады денежных средств.

Третий уровень социальной деятельности организаций потребительской кооперации предусматривает осуществление социальной деятельности направленной на обслуживание населения и общество в целом. Он включает себя предоставление неперсонифицированных услуг к которым относятся культурно-просветительская деятельность, развитие социальной инфраструктуры села, возможность экономического участия в деятельности кооперативной организации, участие в социальных программах органов власти, общественных и религиозных организаций.

По направленности социальной деятельности организаций потребительской кооперации можно выделить внутреннюю и внешнюю социальную деятельность. К внутренней социаль-

ной деятельности относятся мероприятия направленные на социализацию производственных отношений в кооперативных организациях, в то время как к внешней – на социализацию отношений с потребителями, в числе которых выступают и пайщики, и общество в целом. Очевидно, что внутренняя социальная деятельность соотносится с первым и вторым уровнями социальной деятельности, а внешняя со вторым и третьим.

Рис. 1. Уровни, направления и инструменты социальной деятельности потребительской кооперации

Социальная деятельность организаций потребительской кооперации реализуется посредством использования определенных инструментов, различающихся по направлению деятельности. Использование всех перечисленных инструментов социальной деятельности оказывает влияние на экономические результаты хозяйствования организаций потребительской кооперации. Однако, воздействие внешней социальной деятельности характерно для всей массы хозяйствующих субъектов, в то время как внутренняя социальная деятельность имеет черты и особенности присущие лишь кооперативной форме хозяйствования. В этой связи мы предлагаем ограничить круг нашего исследования изучением воздействия потребительских предпочтений, обусловленных социальной деятельности, на экономический рост системы потребительской кооперации.

Для объяснения влияния параметров социальной деятельности на экономические результаты хозяйствования организаций потребительской кооперации мы предлагаем использовать

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

два механизма. Первый их них связан с формированием системы социального маркетинга, под которым, в данном случае, мы понимаем продвижение продукции и услуг, производимых организациями потребительской кооперации посредством системы социальных действий.

Социальный маркетинг является отличным как от рекламы, поскольку при его реализации не затрагиваются потребительские свойства экономических благ, так и от благотворительности, поскольку он преследует коммерческие цели. Следует отметить, что социальный маркетинг органично вписывается в систему социальной деятельности организаций системы в силу объединения ее рыночных и нерыночных функций. Таким образом, осуществляя социальную деятельность, организации потребительской кооперации одновременно реализуют присущую им социальную функцию, а с другой стороны – оказывают положительное влияние на формирование потребительских предпочтений.

Второй механизм, объясняющий влияние социальной деятельности потребительской кооперации на экономические результаты хозяйствования, связан с оптимизацией потребительского выбора экономических благ, предоставляемых организациями системы и другими хозяйствующими субъектами. Данная связь рассматривается нами в призме теории потребительского выбора, связанной анализом предельной полезности. С нашей точки зрения, в условиях отсутствия социальной деятельности, оптимальное, с точки зрения потребителя, соотношение данных переменных задается функцией полезности и бюджетным ограничением. В то же время, осуществление социальной деятельности ведет к изменению функции полезности в силу увеличения предельной полезности благ, предоставляемых кооперативной организацией. В условиях постоянства рыночных цен рациональный выбор потребителя будет смещаться на бюджетной гиперплоскости в сторону увеличения объема потребления экономических благ, предоставляемых организациями системы, что в условиях неограниченности предложения соответствует росту результатов экономической деятельности. Этот рост будет ограничиваться свойствами функции полезности социальной деятельности, то есть будет продолжаться до тех пор, пока убывающая функция предельной полезности не примет нулевое значение. В то же время, диверсификация социальной деятельности, обновление форм ее реализации, способствует постоянному изменению функции полезности и положительному значению предельной полезности социальной деятельности. Данный вывод требует эмпирического доказательства, которое мы предлагаем свести к построению модели влияния социальной деятельности организаций потребительской кооперации на динамику экономических результатов.

В качестве объекта эмпирического исследования влияния социальной деятельности организаций потребительской кооперации на динамику экономических результатов хозяйствования нами было выбрано Ракитянское райпо Белгородского облпотребсоюза. В соответствии с выделенными выше особенностями взаимодействия социальной и экономической деятельности кооперативных организаций, заключающихся в приоритетном исследовании внешней социальной деятельности, в качестве анализируемых переменных мы предлагаем использовать оборот розничной торговли, динамика которого в наиболее полной мере отражает изменение потребительских предпочтений, и расходы на выполнение социальной миссии потребительской кооперации, включающие средства на приобретение и обустройство объектов социальной сферы, а также расходы по их содержанию и на социальную поддержку населения.

Количественную оценку влияния социальных параметров на экономические результаты деятельности Ракитянского райпо мы предлагаем определять на основе использования модели с распределенными лагами вида:

$$Y_t = a + b_0 x_t + b_1 x_{t-1} + b_2 x_{t-2} + b_3 x_{t-3}$$

$$Y_t = a + b_0 x_t + b_1 x_{t-1} + b_2 x_{t-2} + b_3 x_{t-3},$$

где Y_t – оборот розничной торговли в момент времени t, руб.; x_t – расходы на выполнение социальной миссии в момент времени t, руб.

Выбор величины лага, равного трем, обусловлен квартальным представлением исходных данных, согласно которым данная величина лага соответствует периоду в один год.

Наличие эффекта мультиколлинеарности между лаговыми значениями объясняющей переменной обуславливает, с нашей точки зрения, необходимость использования метода Алмон для оценки параметров модели.

Проведенные расчеты показали, что оценка параметра при переменной x_{t-3} не является статистически значимой, следовательно, влияние данного фактора не учитывалось при построении модели.

В результате оценки параметров было получено следующее уравнение регрессии:

$$Y_t = 21591 + 3.18x_t + 3.07x_{t-1} + 2.96x_{t-2}$$

Как видно из оценок параметров построенной модели, положительное влияние расходов на выполнение социальной миссии на оборот розничной торговли наблюдается с запаздыванием на 2 квартала, причем абсолютная величина влияния имеет тенденцию к затуханию. Коэффициент детерминации построенной модели равен 0,73, что свидетельствует о том, что вариация расходов на выполнение социальной миссии объясняет 73% вариации оборота розничной торговли.

Параметр b_0 является краткосрочным мультипликаторам модели и характеризует воздействие расходов на выполнение социальной миссии на оборот розничной торговли в момент времени t. Соответственно, величина (b_0+b_1) является промежуточным мультипликатором и характеризуют влияние фактора на результат в период (t+1). Величина $b=(b_0+b_1+b_2)$ выступает долгосрочным мультипликатором и показывает совокупное воздействие социальных параметров на экономические результаты деятельности райпо.

Долю общего изменения результативного признака в соответствующий момент времени характеризуют относительные коэффициенты модели, вычисляемые по формуле:

$$\beta_i = \frac{b_i}{b} \qquad \beta_i = \frac{b_i}{b}$$

Таким образом, одна тысяча рублей расходов на выполнение социальной миссии в среднем обуславливает повышение оборота розничной торговли на 3,18 тыс. руб. в текущем периоде, на 3,18+3,07=6,25 тыс. руб. в течении двух кварталов и на 3,18+3,07+2,96=9,21 тыс. руб. в течении трех кварталов. Причем в течении текущего периода реализуется 34,5% влияния, а в течении двух кварталов 67,9% влияния.

Средний период, в течение которого будет происходить изменение результата под влиянием изменения фактора, характеризует средний лаг, рассчитываемый по формуле:

$\bar{l} = \sum_{i=1}^{l} i\beta_i \quad \bar{l} = \sum_{i=1}^{l} i\beta_i$, где l – величина лага модели.

Проведенные расчеты позволили установить величину среднего лага равную 0,98, что свидетельствует об относительно быстром реагировании оборота розничной торговли на изменение расходов на выполнение социальной миссии.

Период времени, в течение которого будет реализована половина общего воздействия фактора на результат, характеризует медианный лаг, величина которого для исследуемой модели составляет 1,46. Данная величина свидетельствует о том, что половина воздействия социальных параметров на экономические результаты деятельности райпо реализуется в течение полутора кварталов.

Разработка и апробация предложенного методического подхода позволила определить стимулирующее воздействие социальной деятельности на динамику экономических показателей, что позволяет выработать оптимальное соотношение рыночного и нерыночного выпуска, как результатов экономической и социальной деятельности организаций потребительской кооперации.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеева И.И.* Эконометрика. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Концепция развития потребительской кооперации Российской Федерации до 2010 года. – М., 2001.
3. *Прижигалинская Т.Н., Добродомова Т.Н., Терновский Д.С.* Стратегия экономического роста организаций потребительской кооперации. Белгород: Кооперативное образование, 2008.
4. *Теплова Л.Е.* Основы потребительской кооперации. – – М.: Вита-Пресс, 2001.

КРУГЛОВ О.В.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Рассмотрены факторы и приоритеты развития малого и среднего предпринимательство в системе муниципальных образований в условиях мирового экономического кризиса

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство; муниципальное образование; мировой экономический кризис

Коды классификатора JEL: R11 R 58

Мировой экономический кризис, разразившийся в августе 2008 года, косвенно или напрямую коснулся многих россиян, всех без исключения предприятий, организаций и учреждений страны. Уменьшается количество заказов, заканчиваются ресурсы для работы, усложнилось обеспечение оборотными средствами, уменьшаются объемы производства, сокращается численность работников, начались задержки с выплатой заработной платы, растет безработица (по официальным данным в декабре 2008 года число безработных в нашей стране составило 1,3 млн. человек).

Мировой экономический кризис напрямую коснулся также и муниципальных образований нашей страны, организация деятельности которых с 1 января 2009 года полностью подчинена требованиям Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 года

№ 131-ФЗ, знаменуя тем самым завершение важнейшего этапа муниципальной реформы.

Таким образом, окончание переходного периода в реформировании местного самоуправления практически совпало с началом мирового экономического кризиса.

Позитивно оценивая в целом результаты реформы местного самоуправления, следует, тем не менее, отметить нерешенные проблемы в организации деятельности местных органов власти.

В.В. Путин в своем выступлении на общероссийском совещании советов муниципальных образований РФ (октябрь 2007 года) отметил необустроенность и слабую социальную инфраструктуру значительного количества поселений, низкое качество коммунальных услуг, недостаточность собственных доходов значительного числа муниципальных образований. По отчетам Счетной палаты известно, что 95% муниципальных образований России являются дотационными.

Жилье в муниципальных образованиях практически не строится, а большая часть членов местных сообществ обитает в условиях, которые унижает их человеческое достоинство.

Не достигнуто четкое разграничение полномочий между уровнями публичной власти, в том числе между муниципальными районами и поселениями.

Не достигнуто соответствие экономической базы муниципальных образований с объемом их полномочий, несмотря на существенное увеличение финансовой поддержки муниципальных образований за счет приоритетных национальных проектов и федеральных целевых программ. Не решены вопросы муниципальной собственности на землю, сокращается состав муниципального имущества.

Несмотря на то, что в сельской местности органы местного самоуправления приближены к населению, но их нищенская экономическая база только дискредитирует местную власть [1].

Дело осложняется тем, что по оценке Министерства финансов РФ в 2009 году консолидированный бюджет субъектов РФ потеряет порядка 700 – 800 миллиардов рублей из-за сокращения спроса на продукцию предприятий, снижения прибыли и, как следствие, налога на прибыль. В связи с этим может существенно сократиться финансовая поддержка муниципальных образований со стороны субъектов Федерации.

Кризисное состояние муниципальных образований заставляет их руководителей искать и находить направления деятельности, способствующие выживанию в новых условиях. Одним из таких направлений является поддержка малого и среднего предпринимательства.

Малое и среднее предпринимательство является важнейшей составляющей мировой экономики. Оно насыщает рынок товарами и услугами, формирует конкурентную среду, во многом решает проблему занятости, способствует выравниванию условий и повышению уровня жизни населения, содействует развитию муниципальных образований [2].

Развитие малого и среднего предпринимательства на Западе рассматривается как важное стратегическое направление оптимизации производства, его размещения и эффективности, вот почему правительства этих стран уделяют ему постоянное, большое внимание.

Число малых предприятий на 1 тысячу жителей в странах Европейского Союза и Японии составляет 40-45, в США – более 79 (в России всего лишь 6). Свое дело в России имеет 10-15% населения, тогда как в США и в Европе 50-60%. Доля работающих на малых предприятиях в общем числе занятых в европейских странах равняется 70% (в России 11%). Доля вклада малых и средних предприятий в ВВП в европейских странах составляет более 50% (в России менее 10%) [3].

Из этих примеров видно, что уровень развития малого и среднего предпринимательства в нашей стране значительно ниже показателей цивилизованных стран, также как и его влияние на развитие экономики страны в целом.

Для России развитие малого и среднего бизнеса важно не только в экономическом, но и в политическом плане, т.к. этот процесс может стать основой становления среднего класса и гражданского общества в России.

В своей предвыборной кампании Д. Медведев много внимания уделил вопросу развития среднего класса в России. К 2020 году он предлагал увеличить численность населения, занятого в малом и среднем предпринимательстве, до 70%. Малый и средний бизнес, с его точки зрения, будет способствовать преодолению экономического кризиса: росту производства, созданию новых рабочих мест, снижению уровня безработицы, повышению потребительского спроса, формированию среднего класса, развитию подлинной здоровой конкуренции.

Одним из первых указов Д.Медведева после вступления в должность был Указ от 15 мая 2008 года «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности». Содержание Указа направлено на устранение препятствий для развития малого и среднего предпринимательства, сокращение всякого рода проверок и требований при открытии бизнеса, упрощение учета и отчетности и т.д. Бизнес должен быть защищен юридически, имел наименьшее количество поводов обращаться в суд и к адвокатам.

По этому Указу предполагалось принять целый ряд законов РФ, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства.

В развитие идей этого Указа уже приняты следующие федеральные законы:

«Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов РФ или в муниципальной собственности, и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства», «О внесении изменений в часть первую Налогового кодекса», закон, касающийся финансовой поддержки сельхозпроизводителей, закон о защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального надзора, закон о внесении изменений порядка лицензирования отдельных видов деятельности и др.

С другой стороны Д.Медведев призвал сам бизнес вести себя ответственно, во время платить налоги, строго соблюдать законодательство, не коррумпировать правоохранительные органы.

Все эти меры, по мнению Д.Медведева, должны быть направлены на создание в стране нормального делового, инвестиционного климата, устранение административных препятствий развитию предпринимательства.

Развитие малого и среднего бизнеса Д.Медведев рассматривает как способ возрождения страны. Даже, если в него будет вовлечено не 70% населения, как на Западе, а 40-50%, то это уже будет свидетельствовать о коренных изменениях в лучшую сторону.

Проблемы развития малого бизнеса в нашей стране обсуждались на заседании Президиума Госсовета в Тобольске в марте 2008 года.

По итогам заседания Президент Российской федерации подписал Указ от 14 мая 2008 года «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности». Правительству страны предложено в 2-х месячный срок разработать и внести в Государственную Думу проекты федеральных законов, предусматри-

вающих решение проблемных вопросов в сфере малого предпринимательства. Такие проекты были разработаны и внесены для рассмотрения в Государственную Думу РФ.

Всего в Государственной Думе сегодня рассматриваются четыре законопроекта, подготовленные Правительством РФ, позволяющие ослабить административное давление на малый и средний бизнес и способствующие его развитию:

1. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля (надзора)».
2. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты в части исключения внепроцессуальных прав органов внутренних дел, касающихся проверок объектов малого предпринимательства».
3. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты о лицензировании, страховании гражданской ответственности».
4. «О внесении изменений в отдельные законы об обеспечении замены обязательной сертификации декларированием ответственности».

Принятие и вступление в силу предлагаемых законов намечено на 2009 год.

Принятие этих законов позволит упростить процедуру проверки деятельности предприятий малого и среднего бизнеса и сократить число самих проверок.

Ежегодно различные органы России осуществляют более 20 млн. проверок, причем это без учета налоговых проверок.

На заседании Президиума Правительства РФ в июле 2008 года В.Путин сообщил, что федеральный бюджет ежегодно тратит более 160 миллиардов рублей на различные проверки предпринимательской деятельности. Кроме того, «неформальные расходы» предпринимателей при проведении проверок во много раз превышают эту сумму. Он сказал, также, что должны быть отменены так называемые внепроцессуальные права органов внутренних дел по контролю предпринимательской деятельности.

Минэкономразвития предполагает ограничить время проверок малого и среднего предпринимательства:

- 70 часов на предприятиях, с численностью работающих до 100 человек;
- 15 часов на предприятиях, где работают менее 15 человек.

При этом плановые проверки будут проводиться не чаще одного раза в год. Проводить первую плановую проверку будет позволено только спустя три года после создания фирмы.

Основание для внеплановой проверки будет служить информация о возникновении угрозы жизни и здоровья людей, а также о нанесении ущерба окружающей среде или возникновении аварийных ситуаций. Внеплановые проверки будут возможны только с согласия прокурора.

Для открытия бизнеса достаточно будет заполнить форму уведомления о ведении бизнеса и отправить ее в государственный орган по почте (такой порядок устанавливается для сферы торговли, общественного питания, бытовых услуг, гостиничного бизнеса, небольших транспортных перевозок).

Эти законы призваны также упорядочить отношения предпринимателей с правоохранительными органами. Ранее даже рядовые милиционеры имели право проверять и изымать документы у предпринимателей. Теперь из закона «О милиции» планируется исключить главу об этих полномочиях милиции. Решение о необходимости проверок будут принимать не рядовые сотрудники милиции, а следователи. Вместо изъятых правоохранительные органы обязаны будут оставлять предпринимателям заверенные копии документов, что позволит им продолжать работу в течение всего времени проверки.

Третий законопроект отменяет лицензии для морских и речных перевозок, услуг почтовой связи и погрузо-разгрузочной деятельности. Достаточно будет застраховать ответственность за ущерб перед третьими лицами, что представляется намного эффективней, чем получение лицензии. В тех сферах, где лицензия сохраняется, предпринимателям предоставляется возможность продлить лицензию на 5 лет, если за предыдущий период не допускалось грубых нарушений.

Четвертый законопроект предусматривает максимальное сокращение продукции, подлежащей сертификации. Сегодня в России сертифицируется 85% продукции, в то время как в Европе – не более 15%. Предполагается составить новый сокращенный список продуктов, подлежащих сертификации. Обязательная сертификация оставляется лишь для тех видов продукции, несо-

ответствие которых требуемым нормам может угрожать жизни, здоровью людей или окружающей среде (детское питание, опасное оборудование, автомобили и др.).

Развитию малого предпринимательства в России мешает также чрезмерно обременительная процедура регистрации и последующего ведения сложной отчетности. В связи с этим в ближайшие годы предполагается внедрить электронный оборот документов, при котором физические и юридические лица будут иметь возможность прямо со своего рабочего места или из дома отсылать налоговую, бухгалтерскую отчетность, заключать договоры и отслеживать все этапы прохождения документов в государственных и муниципальных органах. Такой способ обращения предпринимательской документации, по мнению Д. Медведева позволит устранить многие административные барьеры, сделать деятельность предпринимателей более прозрачной, а саму сферу деятельности менее коррупционной. Для выполнения этой программы планируется подготовить соответствующие регламенты, содержащие перечни вопросов государственных и муниципальных органов власти, касающихся предпринимательства, а также должностные инструкции государственных и муниципальных служащих, предусматривающие обязанности, права и ответственность должностных лиц в новых условиях.

С целью безусловного выполнения требований новых законов, в субъектах Федерации разрабатываются механизмы, направленные на сокращение числа административных барьеров на пути развития малого и среднего предпринимательства: создаются реестры субъектов малого предпринимательства; разрабатываются региональные целевые программы развития малого и среднего предпринимательства на 2009–2011 годы, а также муниципальные программы развития малого бизнеса; из бюджетов субъектов Федерации выделяются средства на поддержку малого бизнеса; создаются новые формы поддержки малого и среднего бизнеса, такие как региональные государственные унитарные предприятия «Фонд содействия кредитованию малого и среднего предпринимательства», в районах и городах создаются советы по поддержке малого предпринимательства и т.д. В частности, в Ростовской области создаются технопарки на базе образовательных учреждений начального профобразования, где учащиеся начального и среднего профессионального образования приобретают не только профессиональные знания, но и знания по основам ведения предпринимательской деятельности. На специальном оборудовании учащиеся получают производственный опыт и в дальнейшем идут работать в малый бизнес. Так предпринимательский проект по изготовлению производственной мебели позволил 17% учащихся трудоустроиться в соответствующие фирмы. В сельских районах учреждаются агротехпарки, где учащиеся получают навыки работы на предприятиях агропромышленной сферы.

В Самарской области, с учетом опыта Московской области, рассматривается возможность создания «скорой предпринимательской помощи», когда создается мобильная команда юристов и экономистов, оказывающих скорую адресную консультативную помощь предпринимателям.

В Ульяновской области ведется активная работа по разработке новых и корректировке действующих законов области, способствующих созданию благоприятных условий для развития малого предпринимательства.

В Мурманской области разработан план внеочередных мероприятий по смягчению влиянии мирового экономического кризиса. План предусматривает еженедельный мониторинг социально-экономической ситуации в регионе, оптимизацию численности государственных и муниципальных служащих и снижение расходов на их содержание, перечень муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение (пользование) субъектам малого и среднего предпринимательства, возможность предоставления в аренду субъектам малого и среднего бизнеса недвижимого имущества на льготных условиях и др.

Власти Тверской области оказывают поддержку строительному комплексу, содействуют сдаче в эксплуатацию домов высокой степени готовности, производству стройматериалов.

В Томской области укрепляются давнишние деловые связи с Германией, формируется база данных о людях, попадающих под сокращение, разрабатываются планы переквалификации и трудоустройства, повышается уровень адресной социальной защиты населения и т.д.

В Ивановской области проводится мониторинг платежеспособности предприятий, проводится политика невмешательства власти в коммерческие планы предприятий, повышаются требования к соблюдению налоговой дисциплины.

В Челябинской области подготовлены и направлены в муниципальные образования рекомендации по разработке антикризисных мер, в которых предусматривается запрет на увеличение штатной численности муниципальных служащих; прекращение приема новых сотрудников в органы местного самоуправления; ужесточение затрат на автотранспорт, связь, канцелярские

товары; продолжение работы по объединению сельских поселений в целях создания экономически сильных муниципальных образований и т.д.

В Хабаровском крае совершенствуется практика размещения муниципальных заказов, ускоряется процесс перевода муниципальных учреждений в разряд автономных, совершенствуется структура управления строительным комплексом, пересматриваются строительные программы с целью придания им ярко выраженной социальной направленности и т.д.

Большое значение для муниципальных образований имеет развитие малого и среднего бизнеса в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Реформа ЖКХ практически началась в 1991 году с момента принятия закона о приватизации жилищного фонда. С принятием закона начался переход отрасли на рыночные отношения, перевод ЖКХ на полную окупаемость. Однако, население не в состоянии было нести такую финансовую нагрузку, да и повышение тарифов не приводило к повышению качества предоставляемых услуг. Сегодня сложилось четкое понимание, что нельзя перекладывать проблемы реформирования отрасли целиком на граждан. Необходима организация крупномасштабных инвестиционных проектов по развитию инфраструктуры в таких направлениях как водоснабжение и канализация, теплоснабжение, энергосбережение, утилизация отходов, строительство и содержание дорог др. Именно здесь наиболее эффективным является партнерство властных структур с малым и средним бизнесом. Комплекс мер государственной поддержки реализуется в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Создан Фонд содействия реформированию ЖКХ.

Действующие структуры в виде РЭУ, ЖЭУ, РЭП и др. нуждаются в серьезной модернизации. Необходимо создавать небольшие специализированные предприятия, занимающиеся уборкой территорий, содержанием зеленых насаждений, содержанием электрического хозяйства и др. Финансирование деятельности таких предприятий может осуществляться за счет государственного и местных бюджетов, а также средств самого населения.

В условиях мирового экономического кризиса особое значение приобретают социальные функции малого и среднего бизнеса. Не секрет, что сам кризис явился результатом недостаточного внимания или игнорирования социальной сферы и потребительского сектора экономики.

В создавшихся условиях развитие малого и среднего бизнеса позволит решать следующий перечень социальных задач:

1. Возрождение объектов социальной защиты, оздоровления населения и прежде всего детей.
2. Снижение социальной напряженности благодаря созданию новых рабочих мест и расширению занятости, повышению уровня жизни населения и сокращению на этой основе значительных, неоправданных различий в уровне доходов, разрешению социально-трудовых конфликтов.
3. Преодоление социального иждивенчества, развитие предпринимательских и творческих способностей населения.
4. Формирования нового типа собственников и предпринимателей, составляющих основу среднего класса, выполняющих роль социального стабилизатора и являющихся естественной опорой социально ориентированного рыночного хозяйства и демократического общества (3).

По прогнозам экономистов глобальный экономический кризис в нашей стране продлится до 2010 года. До этого времени предполагается рост инфляции до 12–13% , ожидается рост безработных до 2,5–3 миллионов человек, рост цен на продукты, товары и услуги.

Учитывая эти тревожные прогнозы, муниципальные образования как органы власти наиболее приближенные к народу, должны сделать все зависящее от них для поддержания и дальнейшего повышения уровня жизни членов местных сообществ. Этого можно достичь совместными усилиями местных и региональных органов власти. Одним их основных направлений деятельности органов местного самоуправления в этой части является развитие малого и среднего предпринимательства во всех сферах экономики включая производство товаров, производство услуг, инновационный бизнес и др.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Елисеенко Е.А.* Зарубежный опыт в разграничении полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления. \\ Труды юридического факультета Ставропольского государственного университета. Ставрополь: Сервисшкола, 2007. Вып. 14.
2. Стенограмма заседания Совета по местному самоуправлению при Председателе Совета Федерации РФ 20 октября 2008 года.
3. *Тетерин В.Н.* Малый бизнес – материальная основа самоуправления \\ Интернет. Сайт www.samoupravlenie.ru

СЕРОВ Е.Р.

Санкт-Петербургская Академия Управления и экономики, аспирант факультета (кафедры) «менеджмента»,
e-mail: eugene.serov@mail.ru

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РОССИЙСКИХ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье проанализированы основные текущие проблемы банковского сектора России, а также подготовлены предложения по системе показателей оценки эффективности в рамках стратегического управления.

Ключевые слова: система показателей оценки эффективности; чистая комиссионная маржа; чистая процентная маржа; портфель ценных бумаг, удерживаемых до погашения; показатель окупаемости затрат; система управления взаимоотношениями с клиентами

Коды классификатора JEL: G21

В IV квартале 2008 года мировой финансовый кризис вступил в стадию эскалации. Российская экономика, как часть мировой экономической системы, невзирая на отсутствие существенных внутренних предпосылок возникновения проблем на финансовых рынках, также ощутила на себе всю полноту глобальных проблем.

В первую очередь, кризисные явления затронули банковский сектор, являющийся форпостом и «кровеносной системой» экономики.

Несмотря на достаточно высокое качество кредитных портфелей, а также относительную неразвитость производных финансовых инструментов – факторов, предопределивших зарождение кризиса в экономике США – многократное снижение рыночной стоимости капитализации российских компаний, а также массовый отток капитала из страны, вызвали масштабный кризис ликвидности банковского сектора.

Проблемы с получением доступа к международному фондированию у российских банков и компаний, многочисленные margin calls по ранее полученным займам, а также начавшийся массовый отток вкладов, привели к угрозе дефолта ряда коммерческих банков, в т.ч. входящих в число 50 крупнейших по России (КИТ-финанс, Банк ВЕФК, Банк «Союз»).

Государство, в лице своих регулирующих органов (Министерство Финансов, Банк России, Агентство по страхованию вкладов (АСВ), Внешэкономбанк (ВЭБ), путём предоставления банковскому сектору требуемой ликвидности оперативно отреагировало на развитие первичных кризисных явлений, значительно снизив их негативное воздействие на «реальную» экономику.

Увеличение объёма средств, предлагаемых на аукционах Банка России, предоставление системообразующим банкам долгосрочных кредитов, в т.ч. субординированных займов, учитываемых в составе собственных средств банков, снижение нормативов отчислений в фонд обязательных резервов Банка России (ФОР), сделки по санации проблемных банков при посредничестве ВЭБ и АСВ.

Всего по оценкам Правительства РФ на поддержку российской экономики в IV квартале 2008 года было выделено 4 трлн. рублей, в т.ч. непосредственно на поддержку банковской системы – более 1 млрд. рублей.

Резко изменившиеся условия деятельности предопределяют внесение существенных коррективов в применяемые российскими коммерческими банками системы показателей эффективности стратегического развития.

Можно выделить следующие типичные «проблемные участки» в банковском бизнесе нынешних «кризисных реалий»:

– балансовый отрицательный финансовый результат, вследствие существенной отрицательной переоценки портфеля ценных бумаг;
– значительное снижение уровня текущей ликвидности, вследствие «кризиса доверия» между банками, оттока клиентских средств (в первую очередь, со счетов физических лиц), снижения рыночной стоимости ценных бумаг (акций, облигаций) и резкого сокращения объёма рынка сделок РЕПО;

– снижение долгосрочной и общей ликвидности, ввиду проблем с рефинансированием ранее взятых обязательств, а также отсутствием возможностей адекватного наращивания собственных средств;
– увеличение кредитных рисков, приводящее к росту удельного веса проблемной и просроченной задолженности и требующее от банков значительного увеличения создаваемых резервов под обесценение процентных активов;
– обострение валютных рисков, связанное с имеющим место процессом девальвации рубля при значительным объёме банковских обязательств, выраженных в иностранной валюте;

и, как следствие влияния всех вышеуказанных факторов:

– риск получения балансового убытка, либо значительного падения объёма прибыли по итогам 2008 года и в последующие отчётные периоды,
– снижение уровня достаточности капитала,
– ограничение роста активных операций («кредитных возможностей») и доходов банков.

В рамках общей теории стратегического управления с применением сбалансированной системы показателей (Balanced Scorecard), основоположниками которой являются Д. Нортон и Р. Каплан), с учётом специфики российского банковского бизнеса и практических разработок ведущих российских банков подготовлены предложения по системе показателей оценки эффективности в рамках стратегического управления.

В качестве финансовых показателей оценки эффективности в рамках стратегического управления коммерческими банками, исходя из той или иной степени наличия вышеуказанных проблем, целесообразно применять (в числе прочих) следующие коэффициенты[1]:

1. «**Уровень комиссионного дохода в общей сумме доходов банка**», рассчитываемый как отношение комиссионного дохода к сумме процентных, комиссионных доходов, чистого дохода по операциям с ценными бумагами, иностранной валютой, участию в капитале и прочих операционных доходов.

Среднее значение данного показателя по 20 крупнейшим банкам Северо-Западного региона в I полугодии 2008 года (т.е. в предкризисный период) составляет 13% (см. таблицу 1), ориентир роста – до 30–35% (т.е. до уровня банковского сектора стран с развитой экономикой).

Таблица 1.

№ п/п	Наименование банка	Комиссионный доход в I пол. 2008 года, млн. рублей	Удельный вес комиссионных доходов в общем доходе банка, %
1	Северо-Западный банк СБ РФ	4 424	15%
2	Группа ВТБ *	2 213	16%
3	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	734	8%
4	Восточно-Европейская Финансовая Корпорация (ВЕФК)**	787	16%
5	ОАО "КИТ-Финанс"	402	7%
6	ОАО "АБ "Россия"	195	6%
7	ОАО "Балтийский банк"	377	13%
8	ОАО "Международный банк СПб"	96	5%
9	ЗАО "Калион Русбанк"	133	12%
10	ЗАО "Райффайзенбанк" (филиал "Северная столица")	215	14%
11	ОАО "Балтинвестбанк"	248	16%
12	ОАО "Промсвязьбанк" (СПб филиал)	233	24%
13	ОАО "Уралсиб" (СПб филиал)	206	19%
14	АКБ "Росбанк" (СПб филиал)	202	20%
15	ЗАО "Дрезднер Банк"	84	6%
16	ОАО "Газпромбанк" (СПб филиал)	45	7%
17	ОАО "МДМ Банк" (СПб филиал)	60	10%
18	ОАО "ПСКБ"	123	32%
19	ОАО АКБ "Национальный резервный банк" (СПб филиал)	32	11%
20	ЗАО Банк "Советский"	57	25%
	Всего по 20 крупнейшим банкам региона	**10 865**	**13%**

[1] Предлагаемые ориентиры значений показателей рассчитаны на основе анализа статистических данных крупнейших коммерческих банков РФ и северо-запада РФ методами анализа чувствительности изменения результирующих показателей на изменение факторов.

2. «**Чистая комиссионная маржа**» (Net commission margin), рассчитываемая как отношение «чистого комиссионного дохода» к объёму средних активов за период.

Под «чистым комиссионным доходом» понимается разница комиссионных (непроцентных) доходов банка с комиссионными расходами (непроцентными расходами банка без учёта административно-управленческих расходов).

Оптимальное, с точки зрения риск-менеджмента, значение показателя «чистая комиссионная маржа» (NCM) составляет min – 1,0% годовых (фактическое в среднем по 20 крупнейшим банкам СЗФО – 0,7%).

Таблица 2.

№ п/п	Наименование банка	Чистый комиссионный доход в I пол. 2008 года, млн. рублей	Средние активы в I полугодии 2008 года, млн. руб.	Чистая комиссионная маржа, %
1	Северо-Западный банк СБ РФ	4 389	411 941	1,1%
2	Группа ВТБ *	2 061	223 699	0,9%
3	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	471	143 478	0,3%
4	Восточно-Европейская Финансовая Корпорация (ВЕФК)**	629	94 226	0,7%
5	ОАО "КИТ-Финанс"	284	117 007	0,2%
6	ОАО "АБ "Россия"	176	72 562	0,2%
7	ОАО "Балтийский банк"	312	44 842	0,7%
8	ОАО "Международный банк СПб"	70	37 122	0,2%
9	ЗАО "Калион Русбанк"	84	32 828	0,3%
10	ЗАО "Райффайзенбанк" (филиал "Северная столица")	206	27 316	0,8%
11	ОАО "Балтинвестбанк"	209	22 075	0,9%
12	ОАО "Промсвязьбанк" (СПб филиал)	210	15 502	1,4%
13	ОАО "Уралсиб" (СПб филиал)	192	15 042	1,3%
14	АКБ "Росбанк" (СПб филиал)	177	13 734	1,3%
15	ЗАО "Дрезднер Банк"	61	15 917	0,4%
16	ОАО "Газпромбанк" (СПб филиал)	38	11 988	0,3%
17	ОАО "МДМ Банк" (СПб филиал)	53	8 277	0,6%
18	ОАО "ПСКБ"	105	6 154	1,7%
19	ОАО АКБ "Национальный резервный банк" (СПб филиал)	18	4 591	0,4%
20	ЗАО Банк "Советский"	55	2 946	1,9%
	Всего по 20 крупнейшим банкам региона	**9 799**	**1 321 246**	0,7%

Экономическая сущность данного показателя, также как и вышеуказанного («уровень комиссионного дохода в общей сумме доходов банка») отражает необходимость усиления роли наименее «рисковых» непроцентных (комиссионных) доходов в общем финансовом результате деятельности банка.

3. «**Чистая процентная маржа**» (Net interest margin) с учётом расходов/доходов по созданию/восстановлению резервов на возможные потери, рассчитываемая как отношение чистых процентных доходов (за вычетом расходов по созданию резервов на возможные потери по процентным активам) к средней сумме процентных активов за период.

Чистый процентный доход рассчитывается как разность процентных доходов (по активам) и процентных расходов (по обязательствам).

К процентным активам относят кредиты юридическим лицам (в т.ч. банкам), кредиты физическим лицам, ценные бумаги, паи, а также ностро-счета, по которым начисляются проценты.

С учётом кредитных рисков, а также «внутренней стоимости банковских услуг» (ВСБУ)[1], оптимальное для обеспечения «достаточного уровня» рентабельности активов[2] значение «чистой процентной маржи» составляет 2–3% годовых. Фактическое значение по 20 крупнейшим банкам северо-запада РФ в I полугодии 2008 года – 2,3% (см. табл. 3). Экономический смысл показателя заключен в поддержании требуемого уровня прибыльности активно-пассивных

[1] другое название данного термина – «мёртвая маржа» – отражает отношение суммарных расходов на осуществление банковской деятельности к средней величине «работающих» активов за период.

[2] статистика показывает, что оптимальным для российских коммерческих банков является уровень рентабельности активов – 2-3% годовых.

операций с учётом имеющихся рисков их осуществления (образование просроченной ссудной задолженности, либо невозврат по ссудам, дефолт по ценным бумагам, либо их отрицательная переоценка и т.п.).

Таблица 3.

№ п/п	Наименование банка	Чистый % доход в I пол. 2008 года, млн. рублей	Процентные активы на 1.07.2008 года, млн. руб.	Чистая процентная маржа, %
1	Северо-Западный банк СБ РФ	6 015	280 186	2,2%
2	Группа ВТБ *	4 273	195 724	2,2%
3	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	3 641	151 618	2,7%
4	Восточно-Европейская Финансовая Корпорация (ВЕФК)**	1 276	95 398	1,5%
5	ОАО "КИТ-Финанс"	1 730	103 605	1,7%
6	ОАО "АБ "Россия"	819	82 303	1,2%
7	ОАО "Балтийский банк"	1 037	31 607	3,4%
8	ОАО "Международный банк СПб"	1 123	37 547	3,2%
9	ЗАО "Калион Русбанк"	318	23 014	1,5%
10	ЗАО "Райффайзенбанк" (филиал "Северная столица")	1 022	26 082	4,1%
11	ОАО "Балтинвестбанк"	461	20 696	2,4%
12	ОАО "Промсвязьбанк" (СПб филиал)	97	13 614	0,8%
13	ОАО "Уралсиб" (СПб филиал)	625	13 638	4,9%
14	АКБ "Росбанк" (СПб филиал)	718	14 101	5,5%
15	ЗАО "Дрезднер Банк"	200	9 903	1,8%
16	ОАО "Газпромбанк" (СПб филиал)	- 42	2 424	-1,9%
17	ОАО "МДМ Банк" (СПб филиал)	525	7 728	6,8%
18	ОАО "ПСКБ"	180	4 843	3,9%
19	ОАО АКБ "Национальный резервный банк" (СПб филиал)	112	3 756	3,0%
20	ЗАО Банк "Советский"	84	2 302	3,9%
	Всего по 20 крупнейшим банкам региона	**24 214**	**1 120 089**	2,3%

4. «**Удельный вес портфеля ценных бумаг по отношению к общей сумме чистых активов банка**» (оптимальное значение с позиции минимизации банковских рисков – 10%, фактическое значение в среднем по 500 крупнейших банкам РФ на 1.10.08 (т.е. после первой фазы обвального снижения стоимости ценных бумаг в сентябре 2008 года) – 6% – см. табл. 4).

Таблица 4.

№ п/п	Наименование банка	Чистые активы на 01.10.08, млн. руб.	Вложения в ЦБ на 01.10.08, млн. руб.	Доля вложений в ценные бумаги в чистых активах, %
1	Сбербанк	5 816 550	476 194	8%
2	ВТБ	1 978 374	89 314	5%
3	Газпромбанк	1 122 045	80 209	7%
4	Россельхозбанк	717 219	21 531	3%
5	Банк Москвы	665 509	32 050	5%
6	Альфа-Банк	621 406	22 372	4%
7	Райффайзенбанк	509 817	24 394	5%
8	Юникредит Банк	490 940	20 373	4%
9	ВТБ 24	483 024	14 482	3%
10	Росбанк	432 487	14 824	3%
11	Уралсиб	408 805	35 625	9%
12	Промсвязьбанк	387 959	22 285	6%
13	МДМ-Банк	291 762	18 973	7%
14	Номос-Банк	220 265	17 552	8%
15	УРСА Банк	208 185	21 961	11%
16	Русский Стандарт	203 005	7 511	4%
17	Банк ВТБ Северо-Запад	194 920	10 492	5%
18	АК Барс	189 882	3 115	2%
19	Абсолют Банк	185 684	9 956	5%
20	Ситибанк	178 023	27 868	16%
Всего по 500 крупнейшим банкам РФ (по размеру активов)		**22 636 989**	**1 396 275**	**6%**

В случае наличия у банка существенного объёма средств, вложенных в облигации, в качестве дополнительного коэффициента может применяться «**объём**» или «**удельный вес портфеля ценных бумаг, удерживаемых до погашения**» (по IFRS[1] – Securities held-to-maturity) в общем объёме портфеля ценных бумаг.

При этом перевод учёта ценных бумаг в статью «удерживаемых до погашения» позволяет избежать отрицательной переоценки их рыночной стоимости при условии обеспечения банком гарантии их хранения до конца срока погашения (применяется при отсутствии у банка проблем с обеспечением ликвидности).

При необходимости срочной реструктуризации задолженности, а также снижения банковских рисков ликвидности и кредитоспособности могут быть «взяты на контроль» такие показатели как «**объём эмитированных банковских векселей**», а также «**объём векселей в портфеле ценных бумаг**».

Это связано с тем, что в период кризиса векселя активно используются в качестве инструмента рефинансирования, т.к. вексельное законодательство является весьма консервативным и даёт владельцу векселя большую юридическую защищённость, чем собственнику облигаций.

Процедура протеста по векселю укладывается в 2-3 недели, а от момента объявления дефолта по облигациям до получения исполнительного листа может пройти до 1 года, что значительно повышает риск инвестора вследствие «вывода активов» проблемного банка.

5. «**Окупаемость затрат**» или Cost/Income Ratio (отношение операционных расходов к прибыли с учётом создания/восстановления резервов до налогообложения).

В условиях резкого снижения объёма прибыли во II полугодии 2008 года/образования балансового убытка контроль за объёмом затрат по ведению банковского бизнеса выступает одним из основных элементов сохранения финансовой устойчивости.

Показатель «окупаемости затрат» позволяет жестко контролировать уровень затрат по отношению к общему финансовому результату. Целевой ориентир значения показателя – max 150%, что соответствует среднему значению по 20 крупнейшим банкам северо-западного региона РФ в I полугодии 2008 года (см. табл. 5).

Таблица 5.

№ п/п	Наименование банка	Операционные расходы в I пол. 2008 года, млн. рублей	Прибыль до налогообложения в I пол. 2008 года, млн.	Отношение затрат к прибыли до налогообложения
1	Северо-Западный банк СБ РФ	12 557	4 557	276%
2	Группа ВТБ *	3 126	4 491	70%
3	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	1 809	2 622	69%
4	Восточно-Европейская Финансовая Корпорация (ВЕФК)**	1 196	925	129%
5	ОАО "КИТ-Финанс"	2 288	524	437%
6	ОАО "АБ "Россия"	388	730	53%
7	ОАО "Балтийский банк"	1 413	197	719%
8	ОАО "Международный банк СПб"	742	422	176%
9	ЗАО "Калион Русбанк"	352	241	146%
10	ЗАО "Райффайзенбанк" (филиал "Северная столица")	447	831	54%
11	ОАО "Балтинвестбанк"	566	132	430%
12	ОАО "Промсвязьбанк" (СПб филиал)	226	136	166%
13	ОАО "Уралсиб" (СПб филиал)	253	651	39%
14	АКБ "Росбанк" (СПб филиал)	153	755	20%
15	ЗАО "Дрезднер Банк"	395	449	88%
16	ОАО "Газпромбанк" (СПб филиал)	194	238	82%
17	ОАО "МДМ Банк" (СПб филиал)	141	452	31%
18	ОАО "ПСКБ"	204	95	215%
19	ОАО АКБ "Национальный резервный банк" (СПб филиал)	72	86	84%
20	ЗАО Банк "Советский"	177	11	1590%
	Всего по 20 крупнейшим банкам региона	**26 697**	**18 545**	**144%**

[1] IFRS – International Financial Reporting Standards – в терминах стандартов международной финансовой отчётности (МСФО)

6. В качестве главных «контрольных показателей эффективности» используются «**рентабельность активов**» (ROA) и «**рентабельность собственных средств**» (ROE), рассчитываемые как отношение чистой прибыли к среднему объёму активов и собственных средств, соответственно (за период).

Показатель «рентабельность активов» отражает общую относительную эффективность банковской деятельности с учётом всех видов доходов и расходов (по отношению к общей ресурсной базе). Оптимальным значением показателя является превышение уровня в 1,5% годовых, а по рентабельности активов до налогообложения прибыли минимальный уровень должен составлять 2-2,5% годовых (в среднем по 20 крупнейшим банкам северо-запада РФ в I полугодии 2008 года – 2,8% годовых – см. табл. 6).

Таблица 6.

№ п/п	Наименование банка	Прибыль до налогообложения в I пол. 2008 года, млн.	Средние активы в I полугодии 2008 года,	Рентабельность активов, %
1	Северо-Западный банк СБ РФ	4 557	411 941	2,2%
2	Группа ВТБ *	4 491	223 699	4,0%
3	ОАО "Банк "Санкт-Петербург"	2 622	143 478	3,7%
4	Восточно-Европейская Финансовая Корпорация (ВЕФК)**	925	94 226	2,0%
5	ОАО "КИТ-Финанс"	524	117 007	0,9%
6	ОАО "АБ "Россия"	730	72 562	2,0%
7	ОАО "Балтийский банк"	197	44 842	0,9%
8	ОАО "Международный банк СПб"	422	37 122	2,3%
9	ЗАО "Калион Русбанк"	241	32 828	1,5%
10	ЗАО "Райффайзенбанк" (филиал "Северная столица")	831	27 316	6,1%
11	ОАО "Балтинвестбанк"	132	22 075	1,2%
12	ОАО "Промсвязьбанк" (СПб филиал)	136	15 502	1,8%
13	ОАО "Уралсиб" (СПб филиал)	651	15 042	8,7%
14	АКБ "Росбанк" (СПб филиал)	755	13 734	11,0%
15	ЗАО "Дрезднер Банк"	449	15 917	5,6%
16	ОАО "Газпромбанк" (СПб филиал)	238	11 988	4,0%
17	ОАО "МДМ Банк" (СПб филиал)	452	8 277	10,9%
18	ОАО "ПСКБ"	95	6 154	3,1%
19	ОАО АКБ "Национальный резервный банк" (СПб филиал)	86	4 591	3,7%
20	ЗАО Банк "Советский"	11	2 946	0,8%
	Всего по 20 крупнейшим банкам региона	**18 545**	**1 321 246**	**2,8%**

С целью обеспечения более эффективного стратегического управления дополнительно могут быть проанализированы (с прогнозом на 1–3 года вперёд) и добавлены в общую систему ключевых нормативов эффективности такие финансовые показатели, как:

– **коэффициенты (лимиты) процентного риска** и других видов рисков;
– **лимит ОВП** (открытой валютной позиции);
– **норматив достаточности капитала** (Н1), рассчитанный по методике Банка России (с учётом возможности привлечения субординированных займов, капитализации прибыли и других источников увеличения собственных средств) – min – 10%;
– **нормативы долгосрочной и общей ликвидности**.

В «клиентской» составляющей системы показателей эффективности развития банка необходимо особое внимание уделять показателю **«общей экономической эффективности (рентабельности) обслуживания»** клиентов и целевых клиентских сегментов в банке, обеспечив возможность его автоматизированного расчёта и регулярного (не реже 1 раза в месяц) мониторинга.

Соответственно, в составляющей «внутренних бизнес-процессов» необходимо основной акцент в развитии сделать на оптимизации процесса кросс-продаж с минимизацией времени реакции на клиентские запросы. Для этого могут применяться показатели **«среднего количества услуг на 1 работающего клиента»**, а также **«срока рассмотрения различных клиентских запросов»** (по продуктам и процессам).

В этой связи, весьма полезным для банка явилось бы внедрение (использование клиентскими менеджерами) CRM.

Составляющая «обучения и развития персонала» также должна быть адекватна поставленным целям стратегического развития и мотивировать сотрудников на их достижение. При этом опыт показывает, что именно в период кризиса роль «человеческого фактора» в принятии правильных экономических решений наиболее существенна.

В рамках повышения качества управления (обеспечения скоординированности сотрудников бизнес-подразделений банка, а также формализации процедуры контроля эффективности клиентской работы) целесообразно обеспечить **адресное планирование показателей расширения сотрудничества с целевыми клиентами** с «поклиентской расшифровкой» не менее 80% экономических показателей объёмов банковских продуктов.

В качестве инструмента контроля уровня лояльности персонала можно использовать анонимную электронную анкетную форму, размещенную на локальном (для внутреннего пользования) сайте банка с расчётом и мониторингом **«интегрального показателя удовлетворённости».**

ЗУНДЭ В.В.

Институт экономики и внешнеэкономических связей ЮФУ, к.э.н., доцент кафедры управления,
e-mail: zundevika@mail.ru

ИНТЕГРИРОВАННЫЕ МАРКЕТИНГОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ, ФАКТОРЫ И ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ СИТУАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

Статья посвящена актуальной проблеме маркетинговых коммуникаций в XXI веке – формированию и интеграции маркетинговых коммуникаций в комплексе продвижения компаний, их эффективности в условиях экономического кризиса. Исследованы теоретические стороны ИМК. Выявлены перспективы развития ИМК в кризисной экономике.

Ключевые слова: интегрированные маркетинговые коммуникации; синергия интегрированных коммуникаций; потребительское поведение в условиях кризиса; рынок коммуникаций

Коды классификатора JEL: M1, M31

Исследовательское поле интегрированных маркетинговых коммуникаций (ИМК) характеризуется неоднозначностью трактовок как их сущности, так и собственно определений, в связи с чем имеются дефиниционные сложности. Это касается в первую очередь самого названия данного типа коммуникаций, которые трактуют как интегрированные [5, с. 597–601], интегрируемые [16, с.58] или интегральные [12, с. 61–62]. Так, апологеты концепции ИМК – Дж.Бернет и С. Мориарти – определяют интегрированные маркетинговые коммуникации как объединение всех средств маркетинговых коммуникаций – от рекламы до упаковки – в целях направления целевым аудиториям согласованные, убедительные маркетинговые обращения, содействующие достижению целей компании [1, с. 58].

Вместе с тем, российский исследователь Ф.И. Шарков отмечает: «понятия «интегральные маркетинговые коммуникации» и «интегрированные маркетинговые коммуникации» используются авторами как синонимы. Интегральная маркетинговая коммуникация (ИМК) – это практика унификации всех инструментов маркетинговой коммуникации, от рекламы до упаковки, организуемая таким образом, чтобы содержательное, убеждающее известие направлялось точно на аудиторию, которая способна содействовать решению задач компании. В компаниях, которые используют ИМК, участники рынка координируют инструменты маркетинговой коммуникации для достижения синергизма, что означает способность каждого отдельного инструмента оказывать более сильное воздействие на поддержку продукции в сочетании с другими, чем, если бы этот инструмент использовался самостоятельно» [14, с. 7–22].

Основной чертой интегрированных маркетинговых коммуникаций, отражающих их концептуальное построение, является то, что это – новый способ понимания целостного коммуника-

ционного маркетингового процесса, которое видится составленным из таких отдельных частей, как реклама, связи с общественностью, стимулирование сбыта, материально-техническое снабжение, организация взаимоотношений с сотрудниками и т.д. Маркетинговые коммуникации трансформируются в свою интегрированную форму для того, чтобы увидеть их такими, какими они видятся потребителю, – как поток информации из единого источника. ИМК ставят задачу передачи целевой аудитории последовательного убедительного сообщения, которое способствует реализации целей компании посредством синергетического эффекта.

Внедрение ИМК обычно начинается с системной реорганизации тех видов деятельности компании, которые направлены на осуществление маркетинговых коммуникаций. Смысл такой реорганизации основывается на представлении о том, что большинство внутренних действий персонала (например, налаживание взаимоотношений между сотрудниками разных подразделений или обслуживание клиентов) обычно не рассматриваются в качестве составной части комплекса маркетинговых коммуникаций.

Рис. 1. Модель коммуникационного процесса в условиях развитого системного маркетинга с интегрированным комплексом маркетинговых коммуникаций: субъектно-объектные параметры [3, с. 20]

Место интегрированных маркетинговых коммуникаций определяется их целевой направленностью [3, с. 22–27]. На рисунке 1 представлена модель коммуникационного процесса в условиях развитого системного маркетинга с интегрированным комплексом коммуникаций.

Маркетологи отмечают: «Интеграция маркетинговых коммуникаций требует того, что в будущем рекламодателям нужно будет проводить медиапланирование настолько прямо и реагировать на рыночные изменения в реальном времени настолько быстро, что будет иметь место тенденция к объединению всех процессов в одном месте.

Будет происходить (и уже имеет место) процесс консолидации, приводящий к уменьшению конкуренции и повышению расценок. При этом подобная консолидация приводит к меньшим усилиям по размещению (меньше звонков, контакты с меньшим количеством людей). Технологически это приводит к тому, что креативные агентства смогут диктовать всю стратегию – целевую аудиторию, сезонные колебания, основные цели и прочее. А агентства, планирующие медиапокупки, будут просто выполнять эти решения» [11, с. 388].

Интегрированные маркетинговые коммуникации, с одной стороны, объединяют в себе все типы рыночных (маркетинговых) коммуникаций: рекламу, связи с общественностью, директ-маркетинг, сейлз промоушн, бренд-коммуникации и др. Кроме того, интегрируются и сами средства коммуникаций, что позволяет направлять целевым аудиториям согласованные, убедительные маркетинговые обращения, содействующие достижению целей компании. Кроме того, через ИМК реализуются актуализирующиеся в настоящее время принципы маркетинга партнерских отношений [13, с. 60–62].

Каждый из инструментов маркетинговых коммуникаций представляет собой средство продвижения марки или бренда на рынок, имея свои положительные и отрицательные характеристики и, в зависимости от правильности использования, ту или иную эффективность воздействия на целевую аудиторию. Совместное использование маркетинговых коммуникаций должно усиливать воздействие на потенциального потребителя и содействовать увеличению эффективности воздействия, проявляя синергетический эффект.

В современной российской практике нередко все оказывается иначе. Если, при использовании традиционных каналов продвижения, чаще всего рекламы, компании стараются, чтобы одна идея прослеживалась во всех рекламных сообщениях, то, при использовании других инструментов маркетинговых коммуникаций возникают проблемы, которые иногда приводят к размыванию позиционирования бренда или марки, особенно это касается незапланированных сообщений и сообщений, которые нельзя контролировать – слухи, молву, реакцию потребителей на антипиар и т.д.

Однако в целом инструменты интегрированных коммуникаций «настраиваются» на конечного потребителя, обеспечивая, в конечном итоге, покупку им товара или услуги. Данная концептуальная установка ИМК отражена на рис. 2.

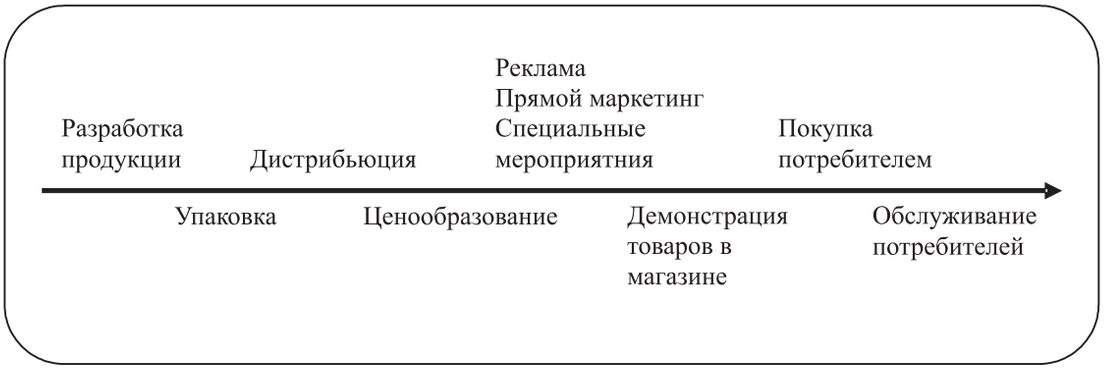

Рис. 2. Континуум интегрированных маркетинговых коммуникаций [18]

Анализ процесса разработки товара или услуги показывает, что практически все, что делает маркетолог, связано с той или иной формой коммуникаций с имеющимися или потенциальными потребителями, поставщиками, дилерами, начиная от разработки продукта и его упаковки до выбора каналов сбыта. Эти контакты о продукте передают что-то о ценностях и человеке, для которого этот продукт разрабатывался. Программы рекламирования, стимулирования продаж, прямого маркетинга и паблик рилейшнз – это, прежде всего формы коммуникаций с имеющимися или потенциальными потребителями, и поэтому они также проявляются в офор-

млении розничных магазинов и типе розничной рекламы, выполненной для продукта. Даже после того как продукт куплен, влияние коммуникаций не заканчивается – покупателям важен тип послепродажного обслуживания. Если выразить эту идею кратко, то маркетинг рубежа 20-21 века – это коммуникации, а коммуникации – это маркетинг. Эти два явления друг от друга неотделимы.

Возникновение и развитие в 90-х годах 20 века интегрированных маркетинговых коммуникаций было предопределено рядом причин.

Во-первых, традиционные решения теряют эффективность – это объясняется большим количеством рекламных сообщений, появившихся в это время. Возникла необходимость искать новые средства коммуникации или эффективнее использовать уже существующие.

Во-вторых, происходит расширение спектра маркетинговых коммуникаций и появление новых каналов информации (Интернет, сотовая связь), которые необходимо применять, что в прежней системе коммуникаций оказалось невозможным.

В-третьих, увеличение количества производителей привело к тому, что фирмы и марки были вынуждены позиционироваться уже, как специализированные, таким образом, выбирая более конкретную аудиторию. Традиционный подход маркетинговых коммуникаций – в основном – рекламный, массовый, часто не учитывал особенности аудитории, на которую необходимо воздействие.

В-четвертых, изменение мотивов потребления, т.к. для покупателя на первое место при выборе выходит не функциональное предназначение товара или услуги, а то, какие дополнительные блага они могут дать. Пирамида А. Маслоу начинает менять свое основание. Автомобиль – уже не средство удовлетворения потребности в передвижении, это показатель статуса и достатка; напиток продает не удовлетворение жажды, а стиль жизни. Это требует подбора тех коммуникаций, которые подчеркивают идею марки, доносят ее до потребителя, действуют целенаправленно.

В-пятых, необходимость достижения лояльности потребителей. Как показывает практика, завоевание нового клиента обходится компании в 6–10 раз дороже, чем удержание постоянного. Оценки свидетельствуют о том, что основную прибыль приносят 25% лояльных потребителей. Актуализируется задача удержания клиентов, чему способствует интегрированные маркетинговые коммуникации.

В-шестых, глобализация рынков приводит к возрастанию числа международных коммуникаций, накоплению, передачи и копированию опыта. Фирмы, ведущие бизнес в различных странах мира, вынуждены учитывать национальные различия в восприятии коммуникации, обеспечивать их интегрированность.

Глобальность новых действующих сил на рынке розницы, национальных и транснациональных сетей, с российским и иностранным капиталом, порождает страх у руководителей компаний, который у некоторых организаций приобретает такие масштабы, что они всерьез задумываются о закрытии или перепрофилировании бизнеса [8, с. 9]. И повышение шансов на успех работы современный топ-менеджмент видит в том числе, в ИМК.

В России процесс встраивания ИМК в комплекс маркетинга компании имеет ряд особенностей, что предопределяет соответствующую специфику их взаимодействия.

Эти особенности проявляются в следующих тенденциях становления интегрированных маркетинговых коммуникаций в российских бизнес-структурах.

Во-первых, ИМК предполагает реализацию вертикального и горизонтального направления – согласованность, информированность и взаимодействие на всех уровнях и по всем направлениям в компании, что на российских предприятиях обеспечивается далеко не по всем позициям. Именно такое положение обусловливает слабость менеджмента и маркетинга, замедления технического прогресса [10, с.145-146]. Актуализируется проблема повышения согласованности действий как подразделений внутри компаний, так и более четкое взаимодействие их с покупателями, поставщиками и другими партнерами, наиболее эффективное сочетание различных средств коммуникации для достижения поставленных целей.

Во-вторых, ИМК подразумевает создание единого ценностно-продуктового и визуального образа бренда с использованием логотипа, определенного типа шрифтов, цвета, оформления Web-сайта и офисов. Многие российские компании еще весьма далеки от этого.

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

В-третьих, развитие ИМК предполагает прозрачность и легитимность деятельности компаний на рынке. Однако, подчеркивает М.Ю. Шерешева, «как показывают первые попытки эмпирического изучения сетевого взаимодействия компаний, существует собственная специфика, обусловленная становлением новой институциональной структуры отечественной экономики» [15, с. 71]. Получившие большое распространение неформальные интегрированные бизнес-группы имеют определенную (а, в значительной части случаев – и доминирующую) долю предлагаемых на рынок товаров и услуг, реализуемых вне законных правил и требований. Это обусловлено не устраивающими компании условиями налогообложения, «крышевания», коррупцией и др. причинами. В этих условиях российским компаниям приходится строить ИМК по собственным моделям и принципам.

В-четвертых, ИМК являются наиболее эффективными в сочетании с другими инновациями в маркетинге: развитием сетевой розницы, прямыми поставками товаров от производителя и технологиями перекрестной погрузки товаров, технологиями бездефектности товаров (zero defects), обеспечением качества уровня «шесть сигм» (six-sigma quality) и команды общего управления качеством (total quality management), гарантией возврата уплаченных за товар денег в случае возвращения его покупателям и пр. [4, с. 72–73].

В России такие инновации реализуются с опозданием в 15–20 лет, особенно в небольших компаниях, а также в регионах. Это обусловливает «очаговый» характер ИМК, их недостаточную адаптацию к специфическим условиям деятельности предприятий и особенностям расселения населения[6, с. 260].

В-пятых, для системного распространения и использования ИМК необходимо повсеместное распространение современных компьютерных технологий, наличие диверсифицированного программного обеспечения, информационного взаимодействия компаний в едином медиапространстве. Однако, по оценкам специалистов-маркетологов, таким требованиям отвечают не более половины работающих на российских рынках компаний [9, с. 109–111].

В-шестых, переход к ИМК требует как высокого профессионализма реализующих их специалистов-маркетологов, так и подготовленность воспринимающей их аудитории. Однако в российской экономике эти требования пока сложно выполнимы. Это можно проиллюстрировать на примере столь важной составляющей ИМК, как реклама. С одной стороны, в России (за исключением Москвы) совершенно недостаточно рекламных агентств, которые в состоянии разрабатывать эффективную рекламу в силу отсутствия кадров соответствующей компетентности.

В настоящее время ситуация развития интеграции маркетинговых коммуникаций осложняется кризисной ситуацией в экономике. Падение потребительского спроса на B2C рынках повлечет за собой сокращение производства и, соответственно, спрос на рынках B2B. По мнению аналитиков LEAP/E2020, современный мировой кризис в конечном итоге окажется тяжелее и дольше, чем Великая Депрессия. Весной 2009 года прогнозируется проявление кумулятивного эффекта нараставших в последние месяцы негативных изменений в мировой экономике. Исследователи из LEAP/E2020 отмечают, что изменение психологического настроя потребителей выступит самостоятельным отрицательным фактором кризиса [7, с. 53].

Специалисты агенств, продакшн-студий – субъекты-производители маркетинговых коммуникаций в кризисных условиях снижающихся расходов компаний на продвижение особое внимание уделяют четкому адаптивному планированию, «прицельной» ориентации коммуникаций на конкретный потребительский сегмент. Эксперты российского рынка коммуникаций – рекламодатели и рекламопроизводители – определяют ряд актуальных направлений своей деятельности следующим образом:

1) удерживать внимание потребителей и потребительскую лояльность на высококонкурентных рынках (розница, авторынок, банковские услуги, услуги сотовых операторов и пр.), оптимизируя, но, не сокращая бюджеты; 2) использовать способы продвижения, эффективность которых легче всего просчитать и обосновать перед руководителем: телевидение, BTL, интернет-реклама; 3) усилить таргетинг; 4) планировать маркетинговые коммуникации, включая PR-деятельность и интеграцию коммуникаций [17]. Многие операторы рынка коммуникаций, в том числе, Юга России указывают на снижение использования наружной рекламы и глянцевой

печатной рекламы при усилении Интернет-коммуникаций и рекламы в деловых и специализированных изданиях [2, с. 14–16]. Таким образом, в условиях экономического кризиса формируется тенденция пристального, избирательного, экономного, но многопланового комплекса продвижения. Опыт, накопленный за пятнадцать лет развития рынка коммуникаций в России, подсказывает пути удержания и углубления инструментов продвижения, в том числе, с помощью интегрирования.

Для российских компаний именно интегрированные маркетинговые коммуникации могут обеспечить существенную экономию средств на продвижение товаров и услуг, достигаемую тем, что ИМК позволяют объединять и оптимизировать бюджеты по разным инструментам и сферам, избегать дублирования и разрозненности сообщений, формировать благоприятный образ коммуникатора. ИМК позволяют избежать ошибок размывания бренда, сопровождать потребителя на всех этапах совершения и использования покупки, при этом не только воздействовать на него, но и получать ответную реакцию, вести диалог с целевой аудиторией, обеспечивать создание прочных и длительных отношений. Именно ИМК являются основным компонентом процесса, при помощи которого потребители отыскивают необходимые товары и услуги, а компании – целевые аудитории, надежных поставщиков и дистрибьюторов, создавая при этом синергетический эффект.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бернет Дж., Мориарти С.* Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С.Г.Божук. СПб: Питер, 2001.
2. *Бурдыкова Н., Шаповалова Л.* Рынок рекламы отформатирован // Эксперт Юг. 23.02.2009. № 6–7 (45–46).
3. *Зундэ В.В.* Концепция формирования системы интегрированных маркетинговых коммуникаций: монография. – М.: Экономические науки, 2008.
4. *Котлер Ф.* 300 ключевых вопросов маркетинга: отвечает Филипп Котлер/Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006.
5. *Котлер Ф., Келлер К.Л.* Маркетинг менеджмент. – СПб: Питер, 2006.
6. *Кравченко Н.А.* Проблемы трансформации предприятий в фирмы // Регион: экономика и социология. 2007. № 7.
7. Мировой кризис: худшее еще впереди // Компания. Деловой еженедельник. 23.02.2009. № 6.
8. *Сидоров Д.В.* Розничные сети. Секреты эффективности и типичные ошибки при работе с ними. – М.: Вершина, 2007.
9. *Соколова М.И.* От информационной блокады к информационному сотрудничеству в маркетинговой деятельности // Маркетинг и маркетинговые исследования. 2007. № 2.
10. *Танчик А.Ю., Шенкевич А.Н.* Диверсификация производства – одно из направлений эффективного развития предприятий // Экономический вестник ЮФО. 2006. № 2.
11. Телерекламный бизнес (информационно-аналитическое обеспечение) / Сост. и общ. ред. В.П. Коломиец. – М.: Международный институт рекламы, 2001.
12. *Уэллс У., Бернет Дж., Мориарти С.* Реклама: принципы и практика. – М., 1999.
13. *Устюгов С.* Маркетинг партнерских отношений // Маркетинг. 2008. № 5 (102).
14. *Шарков Ф.И.* Интегрированные бренд-коммуникации. – М.: «РИП-Холдинг», 2004.
15. *Шерешева М.Ю.* Межорганизационные информационные системы в сетевом межфирменном взаимодействии // Российский журнал менеджмента. Том 4. 2006. № 1.
16. *Шульц Дон Е., Танненбаум Стэнли И., Лаутерборн Роберт Ф.* Новая парадигма маркетинга. Интегрируемые маркетинговые коммуникации: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2004.
17. www.ir-magazine.ru/archive/2008/12arch12_1154.html
18. www.marketingpower.com

ИСКАНДАРОВ К.М.

Морская государственная академия им. адмирала Ф.Ф.Ушакова (Новороссийск),
ассистент кафедры «Финансы и кредит на морском транспорте», e-mail: evropa_bk@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ИНФОКОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные условия хозяйствования российских предприятий определяют новые требования к ведению маркетинговой деятельности, предполагающие широкое использование информационных технологий на всех этапах принятия решений.

Ключевые слова: маркетинговые исследования; информационные технологии; процесс принятия решений

Коды классификатора JEL: D83, E26, M31

Одним из приоритетов современного государственного управления в России является развитие новой информационной экономики, основанной на широкомасштабном использовании современных инфокоммуникационных технологий на разных уровнях экономической системы, включая микроуровень. Это требует от российских предприятий скорейшей адаптации к современным императивам ведения хозяйственной деятельности, что означает расширение спектра используемых информационных технологий, включая проведение на их основе специализированных маркетинговых исследований, таких как детальный анализ рынка маркетинговой информации и поиск ее источников, обладающих достоверностью и полнотой отражения рыночных процессов. В настоящее время информация превращается в один из основных факторов производства, повсеместное использование которой стало возможным благодаря появлению новых эффективных систем её распространения. Современные коммуникации превращают мир в единое связанное информационное пространство, в котором функционирует и рынок маркетинговой информации (экономической, биржевой, финансовой, профессиональной, научно-технической, коммерческой, статистической, массовой и потребительской информации, результатов маркетинговых исследований).

Информация является одним из наиболее важных ресурсов любого предприятия, а достижение желаемых результатов в значительной степени определяется ее полнотой, своевременностью, достоверностью и актуальностью. Общеизвестно, что на мировом рынке возможность эффективно функционировать получают только те предприятия, которые обладают максимально полным объемом информации. При этом в конкурентной борьбе побеждает не то из них, которое обладает значительными активами, а то, которое способно быстрее создавать и развивать новые активы. То есть лидерство в конкурентной борьбе зависит от ключевых компетенций, которыми обладает предприятие, а также его динамических способностей. Ключевые компетенции должны создавать реальные барьеры для конкурентов: бизнес-процессы, организационные структуры, специфические навыки персонала, научно-исследовательские работы, связи с дилерами и дистрибьюторами т.п. Представляется, что одной из ключевых компетенций любого предприятия, которая может стать основой его динамичного развития, является мощный информационный потенциал маркетинга, эффективное использование которого способно обеспечить предприятию долгосрочное конкурентное преимущество.

Знание и возможность варьирования всех характеристик информации позволяет обеспечивать эффективное информационное обеспечение маркетинговой деятельности на предприятии, в основе которого лежит широкое использование современных информационных технологи – совокупности методов и средств целенаправленного изменения каких-либо свойств информации.

Поэтому в современных условиях нестабильной экономической среды успех работы предприятий зависит не только от умения руководителей пользоваться всеми возможными инструментами и методами управления, но и способности выстроить постоянно действующий механизм маркетинга, являющийся основой принимаемых управленческих решений. Содержание этих решений, условия реализации, результаты, учет внутренних и внешних факторов воздействия напрямую связаны с применением в маркетинговой деятельности новых инфокоммуни-

кационных технологий наряду с традиционными, такими как Интернет. При этом, если раньше необходимую информацию предприятия на возмездной и безвозмездной основе получали от специальных служб биржевой и финансовой информации, брокерских компаний, банков и др., то сейчас акцент сместился в сторону телекоммуникационных сетей, поскольку они создают одно из значимых преимуществ - своевременное использование маркетинговой информации (вплоть до реализации сделок он-лайн и получения дохода). Так, в США было проведено исследование эффективности ведения бизнеса с помощью Интернета среди владельцев, менеджеров и сотрудников 1026 компаний производственного, торгового (оптового и розничного) секторов экономики [4]. Результаты данного исследования (табл.1) свидетельствуют о наличии тесной связи между использованием сети Интернет и улучшением финансовых показателей предприятий.

Таблица 1.

Эффективность использования Интернета в бизнесе (%)

Операционные показатели	С начала использования Интернета Ваша компания получила следующие значения операционных показателей при изменении финансовых показателей:							
	значительно больший доход на одного работающего		значительно большая прибыль		значительно более высокий доход на капитал		значительно более высокий доход на инвестиции	
	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да	Нет	Да
Доход, полученный через Интернет	10,5	40,4	12,0	42,2	12,9	44,8	14,2	45,0
Производственные поставки, осуществленные через Интернет	11,3	19,7	11,6	19,1	10,9	20,1	10,9	20,9
Новые потребители, приобретенные через Интернет	16,8	40,2	19,2	40,7	18,8	43,5	19,2	42,1
Потребители, ведущие бизнес через Интернет	14,8	43,9	15,3	45,3	16,6	47,6	17,3	48,2
Услуги, осуществленные через Интернет	12,3	23,6	12,9	21,6	13,8	23,1	13,6	22,8

По некоторым оценкам, уже в 2000 году 82% малых и 72% средних и крупных предприятий в России использовали Интернет в реализации своей маркетинговой активности [3], опыт которых показывает, что главным достоинством Интернет-рекламы является точное попадание в целевую аудиторию и возможность отслеживать контакты, однако количественные и стоимостные показатели в этом виде маркетинговой деятельности значительно ниже западных [2]. Что касается России, то стоимость показа на тематических сайтах колеблется от 3 до 70 долл. Стоимость тысячи показов в российских рекламных сетях составляет от 5 до 25 долл., в международных – 30–60 долл. [4].

Комплексная информационная поддержка маркетингового решения обеспечивает три фазы исполнения: поддержку утверждения маркетингового решения, его реализации и мониторинга исполнения. Поддержка первой фазы носит консультационный и обучающий характер, помогая сделать окончательный выбор, принять и утвердить решение. Поддержка второй фазы обусловливает обучение и консультирование в процессе реализации маркетингового решения с целью обеспечения наивысшей эффективности конечного результата. Поддержка третьей фазы состоит в автоматизации мониторинга исполнения решения. На этой фазе от маркетолога требуется хорошее понимание технологии реализации принятого им решения, поддержка которого может быть реализована также в виде сопровождающего обучения и консультирования. При этом на каждой стадии используются определенные информационные системы, позволяющие частично или полностью автоматизировать процессы разработки, реализации и мониторинга маркетинговых решений на предприятии.

К настоящему времени разработано достаточно много подходов и принципов реализации информационных систем, используемых для поддержки отдельных этапов маркетинговых исследований, в структуру которых входят лишь некоторые компоненты интегрированной системы управления предприятием. Исследование существующих систем позволило определить ряд

параметров, на базе которых можно систематизировать основные функции инфокоммуникационных систем поддержки маркетинговых решений:

– комплексное информационное обслуживание маркетинговых процедур (особенно при анализе проблемных ситуаций), формирование информационных профилей отдельных видов деятельности предприятия и состояния его экономической системы, оценка и выбор альтернатив маркетингового решения;
– уточнение и дополнение формулируемого у лица, принимающего решения, информационного образа проблемы или состояния предприятия в целом данными и знаниями, получаемыми в сети;
– генерация альтернатив результатов маркетинговых исследований, их обоснование и оценка вариантов решения проблем производственных, экономических и финансовых проблем предприятия.

В соответствии с функциональным назначением систем поддержки принятия маркетинговых решений, основными требованиями, предъявляемыми к ним являются: ориентация на пользователя-непрофессионала в области программирования (простота, доступность, развитость информационной базы системы, наличие процедур обобщений данных); возможность адаптации и модернизации, оценка результатов деятельности системы информационной поддержки маркетинговых исследований; традиционные требования к информационным системам (эффективность организации маркетинговой деятельности и обеспечение необходимой информацией). Последнее предполагает: полноту отображения состояния конкретной проблемной области (включая анализ конкурентов); эффективность средств и процедур информационной маркетинговой технологии; многократное и многоцелевое использование информационных систем при однократном вводе; комфорт доступа к базам данных; санкционированный доступ к базам данных; приемлемое время реакции системы; открытость системы, то есть возможность расширения без изменения структуры системы; гибкость. Следовательно, система поддержки разработки, принятия и мониторинга маркетинговых решений состоит из двух основных компонентов: маркетолога и информационно-компьютерной системы. Представляется, что интерпретация систем поддержки управленческих решений лишь в рамках аппаратного и программного обеспечения является достаточно распространенным заблуждением, так как неструктурированные (или полуструктурированные) маркетинговые решения не могут быть запрограммированы – их сущность слишком сложна и неуловима. Задачей маркетолога как важнейшего компонента комплексной системы поддержки маркетинговых решений является, прежде всего, ввод в систему суждения (возможно, интуитивного) на протяжении всего процесса маркетинговых исследований, а не просто ввод исходной информации (данных, фактов, информации, условий, требований и т.п.) и вопросов. При этом, так как маркетологом сохраняется право выбора альтернативы и принятия решения, именно он является главным компонентом системы.

В целом же комплексная система маркетинговых исследований может быть представлена как автоматизированная информационная интерактивная человеко-машинная система поддержки процесса диагностики и анализа ситуации на рынке и в масштабах предприятия, а также разработки, принятия и реализации маркетинговых решений, мониторинга и оценки их исполнения, которая: поддерживает деятельность маркетологов, но не замещает их; использует данные, информацию, знания и инструментарий ведения маркетинга; решает задачи различной степени структурированности; использует информационные технологии и системы; фокусируется, скорее, на результативности, нежели на производительности процесса разработки и принятия маркетинговых решений.

Информационная поддержка и сопровождение маркетинговых исследований, разработки, принятия и мониторинга исполнения маркетинговых решений особенно актуальны в ситуациях, когда маркетологу приходится ориентироваться в новой, малознакомой предметной области. Одно из главных назначений системы информационной поддержки разработки, принятия и мониторинга маркетинговых решений заключается в уточнении фактов и формулировок, поиске прецедентов. При этом обращаясь к системе поддержки разработки, принятия и мониторинга маркетинговых решений, маркетолог устанавливает положительные и отрицательные корреляции между собственной точкой зрения и рекомендациями информационной системы.

Практика показывает, что при проведении маркетинговых исследований эффективным является использование поисковых средств и каталогов Интернета, мониторинг рынков и анализ

конкурентов; проведение опросов посетителей своего сервера по разным аспектам маркетинга (тестирование рекламы, методов продвижения марки продукта, концепции нового продукта и др.); исследование результатов телеконференций; использование данных опросов, проводимых на других серверах; поиск клиентов и партнеров. К числу главных достоинств использования Интернета при проведении маркетинговых исследований относятся также быстрота, возможность респондентам принимать участие в исследовании в удобное для них время, доступность респондентов, независимость их ответов от мнения интервьюера, использование визуальных материалов.

В то же время целый ряд ограничений сети Интернет (слабая динамичность сайтов, высокая стоимость услуг, низкая корреляция между числом показов рекламы и объемом продаж, ограниченный ассортимент рекламируемых товаров и др.) [1] стимулируют предприятия к поиску новых информационных технологий проведения маркетинговых исследований. Поэтому, несмотря на то, что рынок маркетинговой информации в России развивается достаточно активно и потенциал Интернет-ресурса, как в сфере предоставления маркетинговой информации, так и при осуществлении маркетинговой деятельности, является широко востребованным, в силу объективных условий он в полной мере не задействован и, следовательно, имеет существенный потенциал для расширения своего присутствия в системе инструментов проведения маркетинговой деятельности российских предприятий.

Кроме того, появление в мировом информационном поле большого количества новых инфокоммуникационных технологий, демонстрирующих свою эффективность в проведении маркетинговых исследований успешно функционирующими западными компаниями и фирмами, требует от российских предприятий, ориентирующихся на завоевание конкурентных преимуществ (или сохранение стабильного положения на рынке в условиях мирового экономического кризиса), значительного расширения спектра применяемых в маркетинге информационных систем и технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Кутуков В.* Мифы и реальность бизнеса в Интернете // Бизнес Академия. 2001. № 3.
2. *Новиков Д.* Интернет-проектирование как инструмент управления изменениями. http://www.artmagic.spb.ru/.
3. Роль Интернет-услуг в практической маркетинговой деятельности // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.
4. *Anitesh B, Prabhudev Konana, Andrew Whinston, FangYin.* Driving E-Business Excellence // MIT Sloan Management Review. 2001. Vol. 43, No. 1.

ПОДЧАЛИМОВ А.Б.

ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирант, e-mail: apk@sochi.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

В работе раскрываются механизмы государственного регулирования малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях на примере Краснодарского края.

Ключевые слова: малое предпринимательство; государственная поддержка малого предпринимательства; развитие малого предпринимательства, региональная система государственной поддержки; инфраструктура поддержки малого предпринимательства

Коды классификатора JEL: L27

Во всем мире считается нормой поощрение государством малого бизнеса в общественных интересах [2]. В Российской Федерации также сформирована и действует система поддержки малого предпринимательства. Однако, несмотря на это, сегодня в России имеется ряд проблем.

Во-первых, это преодоление экономических и административных барьеров. Во-вторых, это доступ бизнеса к финансовым ресурсам.

И, наконец, третья проблема, одна из самых крупных в развитии бизнеса – это налоговый пресс. Что касается нормативно-правового обеспечения малого предпринимательства, то основным документом, регулирующим деятельность малого предпринимательства является Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007г. № 209-ФЗ.

Согласно данному закону основными целями государственной политики в области развития малого предпринимательства в Российской Федерации являются конкурентоспособное развитие малых предприятий в целях формирования конкурентной среды в экономике Российской Федерации за счет создания государством благоприятных условий для их развития [6].

Кроме того, анализ данного закона и других федеральных нормативно-правовых документов, позволяет отметить три основных положения в новой системе государственной поддержки малого предпринимательства:

- обеспечена сопоставимость показателей развития сектора малых и средних компаний с применяемыми в Европе и США (впервые в России средние предприятия выделены в отдельную категорию (численность от 100 до 250 человек);
- законодательно закреплена обязанность региональных и муниципальных органов власти содействовать развитию предпринимательства и формировать соответствующие программы;
- определены приоритеты поддержки предпринимательства – инновационные компании, предприятия в сфере промышленности, экспортно-ориентированные компании, ремесленники.

Нормативно-правовая и законодательная база регулирования и поддержки малого предпринимательства не исчерпывается вышеназванным законом, однако сегодня существует реальная проблема реализации указанных нормативно-правовых документов.

Так, в 2007-2008 годах Минэкономразвития России проводил мониторинг предпринимательского климата, по итогам которого было выяснено, что общие затраты субъектов малого предпринимательства, связанные с преодолением административных барьеров, по-прежнему высоки и составляют до 10% выручки от реализации. Для сравнения, в Германии данные расходы составляют 3,5% от прибыли предприятия [4].

Несомненно, важным шагом в формировании эффективной системы управления, является четкое разграничение полномочий федеральных, региональных и местных органов власти по проблемам развития малого предпринимательства.

К 2008 году развитие малого предпринимательства в различных отраслях резко отличается. В одних отраслях около 50% (торговля, общественное питание) в других, не достигает и 0,5% (образование). В связи с этим государство определило ряд первостепенных задач в этом направлении до 2020 года:

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

В рамках решения проблемы снятия административных барьеров правительством РФ:

- упразднено лицензирование 49 видов деятельности;
- отменена обязательная сертификация для 300 видов товаров;
- установлено исключительно судебное приостановление деятельности предприятий контролирующими органами;
- внесены комплексные поправки в Налоговый кодекс, направленные на упорядочение проведения налоговых проверок.

Достаточно много сделано государством в последние годы в плане налогового законодательства.

Важное значение в структуре поддержки малого предпринимательства имеет система управления. Значительную роль в ней играет Торгово-промышленная палата Российской Федерации, ее региональные представительства, действующие в регионах, общественные объединения предпринимателей и др. Среди федеральных органов модно выделить: Президент РФ, Государственная дума и Совет Федерации, Правительство РФ [8].

Однако, определяющая роль в поддержке малого предпринимательства принадлежит органам исполнительной и законодательной власти субъектов Российской Федерации и созданным ими региональным структурам поддержки и развития малого предпринимательства [8]. Эти структуры могут проводить мероприятия по поддержке малого бизнеса более адресно и с учетом приоритетных проблем развития регионов.

Сложность ситуации заключается в том, что принципы управления, свойственные государству федеративного типа, конечно, не позволяют Центру диктовать субъектам Федерации, когда и какие законы принимать. Однако, возможны меры иного свойства. Так, неоднократно предлагалось пойти на свертывание или заметное сокращение всех форм федеральной помощи регионам в реализации их программ поддержки малого предпринимательства, если в указанных регионах отсутствуют соответствующие законы, четко обозначающие права и ответственность региональных органов государственной власти и управления в деле развития и государственной поддержки малого бизнеса. В последние годы в большинстве субъектов Российской Федерации разработаны и введены в действие нормативно-правовые акты, обеспечивающие государственную поддержку малого предпринимательства на региональном уровне.

Так, на уровне Краснодарского края, принят ряд законов и постановлений, направленных на создание благоприятных условий по привлечению инвестиций, развития предпринимательской деятельности, предотвращения излишнего бюрократического администрирования на территории Краснодарского края, среди них: закон Краснодарского края от 23 июля 2003 г. № 604-КЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства на территории Краснодарского края» (с изменениями от 29 декабря 2004 г.). Принят Законодательным Собранием Краснодарского края 17 июля 2003 года, постановление главы администрации Краснодарского края от 24 июля 2002 г. № 817 «О развитии малого предпринимательства в Краснодарском крае» (с изменениями от 17 июля 2003 г., 10 июня 2005 г. и 5 мая 2006 г.), постановление главы администрации Краснодарского края от 9 октября 2002 г. № 1173 «О дополнительных мерах по поддержке субъектов малого предпринимательства на территории Краснодарского края» (с изменениями от 19 декабря 2002 г.), постановление главы администрации Краснодарского края от 28 июля 2003 г. № 715 «О преодолении административных барьеров и упрощении согласительных процедур при осуществлении предпринимательской и инвестиционной деятельности» (с изменениями от 3 сентября 2003 г., 25 мая 2004 г. и 10 июня 2005 г.) и ряд других.

В законе Краснодарского края «О программе экономического и социального развития Краснодарского края на 2003–2008 годы» малое предпринимательство определено, как одно из приоритетных направлений развития региональной экономики.

Уполномоченным органом исполнительной власти Краснодарского края в сфере поддержки малого предпринимательства является Департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края.

В составе департамента действует управление по развитию малого и среднего предпринимательства, основными задачами которого являются [1]:

- создание благоприятных условий для развития действующих и создания новых субъектов малого предпринимательства;
- устранение административных барьеров в деятельности предприятий и предпринимателей края;
- обеспечение взаимодействия органов исполнительной власти Краснодарского края и органов местного самоуправления по вопросам защиты прав и интересов субъектов малого предпринимательства.

Кроме этого распоряжением главы администрации Краснодарского края от 03.08.2006 № 711-р Департамент инвестиций и проектного сопровождения Краснодарского края определен уполномоченным органом исполнительной власти Краснодарского края для взаимодействия с Министерством экономического развития и торговли Российской Федерации в сфере государственной поддержки малого предпринимательства.

Однако наряду с поддержкой, на сегодняшний день в крае, осуществляют административный и прочий контроль за малым бизнесом следующие структуры исполнительной власти:

Администрация Краснодарского края совместно с Краснодарской торгово-промышленная палатой;

Главное управление природных ресурсов и охраны окружающей среды МПР России по Краснодарскому краю;

Госинспекция труда в Краснодарском крае;

Краснодарская краевая ассоциация по защите прав потребителей;

Управление госинспекции по торговле, качеству товаров и защите прав потребителей по Краснодарскому краю;

Управление государственной противопожарной службы Краснодарского края МЧС РФ;

Центр государственного санитарно-эпидемиологического надзора Краснодарского края;

Управление госхлебинспекции по Краснодарскому краю;

Органы внутренних дел.

Регулярный контроль со стороны указанных структур сдерживает развитие малого предпринимательства в регионе.

С другой стороны в Краснодарском крае выстроена схема взаимодействия органов власти с субъектами малого предпринимательства, создана инфраструктура поддержки малого бизнеса, включающая в себя:

- краевой (при главе администрации Краснодарского края) и 45 муниципальных (при главах муниципальных образований) Советов по предпринимательству;
- 43 Центра содействия развитию малого предпринимательства;
- инновационные технопарки на базе Кубанского государственного университета, Кубанского государственного аграрного университета и Межрегионального центра обслуживания малых и средних предприятий «Югинформинвест»;
- государственное унитарное предприятие Краснодарского края «Краснодарский краевой инновационный центр развития малого и среднего бизнеса»;
- краевой Центр бизнес-образования при Кубанском государственном университете;
- 28 сельскохозяйственных и потребительских кооперативов;
- создаются бизнес-инкубаторы в городах Кропоткин и Армавир;
- телефоны «горячей линии», действующие во всех муниципальных образованиях края.

В 2007 году на развитие и материально-техническое обеспечение объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства из средств краевого бюджета было выделено 3900 тысяч рублей.

Кроме этого, действует краевая служба, работающая по принципу «одного окна», которая оказывает содействие по сопровождению инвестиционных проектов: получает согласования при оформлении прав на земельные участки, при получении разрешения на строительство, при лицензировании видов деятельности, а также на других этапах предпринимательской деятельности. В 2007 году этой службой было оказано содействие 950 субъектам предпринимательства.

С 2005 года Краснодарский край принимает участие в конкурсах, проводимых Минэкономразвития России на предоставление средств федерального бюджета для реализации мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства.

В 2007 году на поддержку малого предпринимательства в бюджет Краснодарского края на условиях софинансирования дополнительно поступили средства федерального бюджета в сумме 39770 тысяч рублей.

Создана краевая программа статистического наблюдения за деятельностью субъектов малого предпринимательства, позволяющая осуществлять мониторинг развития малого бизнеса в городах и районах края и анализировать эффективность проводимых мероприятий по развитию предпринимательства.

В 38 муниципальных образованиях края, в том числе и Темрюкском районе, приняты и действуют программы поддержки малого предпринимательства. Однако они практически идентичны краевому закону.

Опираясь на достигнутые результаты и осуществляя мероприятия государственной поддержки, а также за счет развития муниципальных образований Краснодарский край сможет и в дальнейшем сохранить устойчивые конкурентные позиции по развитию малого бизнеса в Южном федеральном округе и в Российской Федерации.

Таким образом, обобщая результаты проводимого исследования, необходимо отметить, что поддержка малого предпринимательства со стороны государства как на федеральном, так и на региональном и муниципальном уровнях осуществляется по двум направлениям:

1. Нормативно-правовое регулирование и создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства;
2. Государственная поддержка малого предпринимательства.

В этом случае, становится очевидным, что необходимы параметры разделения малых предприятий на эти два направления. Однако, в связи с тем, что прерогатива определения нормативных параметров малого предпринимательства остается за федеральными органами власти, то для развития региональной системы государственной поддержки требуется более глубокая дифференциация предприятий, основанная на экономических параметрах их деятельности [3].

Таким образом, можно выделить две группы параметров государственного развития и поддержки малого предпринимательства: Первая группа – это нормативные параметры, установленные Федеральным законодательством (Закон РФ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» №209-ФЗ от 24 июля 2007г.) для применения общих мер, направленных на защиту интересов малого предпринимательства и создание общих благоприятных условий для его развития.

Вторая группа – это экономические параметры, характеризующие экономическую устойчивость предприятия, определяемые на основе коэффициентов финансовой устойчивости и коэффициентов, рассчитываемых на основе рыночных позиций малого предприятия.

Подобный подход позволит осуществлять адресную государственную поддержку отдельных категорий малых предприятий, что позволит целенаправленно использовать бюджетные средства и оказать реальную поддержку малому бизнесу.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Краснодарского края «О государственной поддержке малого предпринимательства на территории Краснодарского края» от 23.07.2003г. № 604-КЗ (с изменениями от 29 декабря 2004 г.).
2. *Оганян О.* О государственной поддержке малого бизнеса в России // Экономист. 2002. N 8. С. 45–51.
3. *Ореховский П.* Малое и среднее предпринимательство в России / П.Ореховский, В.Широнин // Общество и экономика. 2005. № 12. С.49-85.
4. *Павлов К.В.* Проблемы выделения малого и среднего бизнеса с учетом позитивного зарубежного опыта / К.П.Павлов, И.Г.Андреева // Нац. интересы: приоритеты и безопасность. 2008. № 9. С. 58–68.
5. *Рубе В.А.* Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2006.
6. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007г. №209-ФЗ.
7. *Южанов И.* Малое предпринимательство в России // Экономика России - XXI век. 2003. № 12. С. 2–3.
8. *Якобсон Л.И.* Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.

ПАНФИЛОВА Е.А.

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ», к.э.н., доцент, e–mailvenize@mail.ru

КОЛЛЕКТОРСКИЕ АГЕНТСТВА КАК ЭЛЕМЕНТ ДОЛГОВОГО ИНФОРСМЕНТА ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА ПОТРЕБИТЕЛЯ

В статье рассматриваются вопросы связанные с функционирование коллекторских агентств как необходимых элементов долгового инфорсмента института банкротства потребителя. В статье раскрываются функции долгового инфорсмента, специфика деятельности коллекторских агентств, проводится сравнение коллекторских агентств в Великобритании, США и РФ, что позволяет определить характерные черты российского коллекторского бизнеса.

Ключевые слова: институт банкротства потребителя, долговой инфорсмент, коллекторские агентства

Коды классификатора JEL: G21, G24, G33

Мировые тенденции кризиса ликвидности и рост объемов просроченной задолженности формируют спросовые детерминанты институтов, которые связанны с разрешением различных аспектов ситуации неплатежеспособности экономических агентов. Повышению устойчивости на рынке кредитования призван институт аутсорсинга потребительских долгов через действия коллекторских агентств. Коллекторские агентства представляют собой частный сектор посреднических механизмов по взысканию просроченной задолженности и содействуют предотвращению лавинообразного кризиса «плохих» долгов.

Во всех развитых странах коллекторские агентства уже давно стали неотъемлемой частью системы долговых институтов потребителя и их услугами пользуются банки, страховые, телекоммуникационные и многие другие компании, в процессе деятельности которых возникает просроченная задолженность за услуги или товары. В ситуации, когда кредиторы не справляются с взысканием просроченной дебиторской задолженности, коллекторские агентства представляют собой перспективный элемент долгового инфорсмента.

Долговой инфорсмент рассматривается как институциональный механизм принуждения к соблюдению норм и правил участников долговых отношений (кредитора, должника и др. заинтересованных сторон) необходимых для сбалансированного обеспечения их экономических интересов. Институционализация долговых отношений предполагает введение соответствующих механизмов реализации интересов заемщика и кредитора для определения возможных мер по разрешению их противоречивого взаимодействия с точки зрения влияния на процессы воспроизводства структуры мотивов экономических субъектов, создавая тем самым предпосылки снижения их оппортунистического поведения и социально-экономических последствий данного поведения экономических субъектов.

Значимость и границы действия долгового инфорсмента проявляется через анализ его функций, а именно стабилизирующую, функцию гаранта, стимулирующую и информационную функцию:

1. Стабилизирующая функция – долговой инфорсмент стабилизирует социально-экономических отношения через обеспечение более полной реализации экономических интересов кредиторов, должников и др. заинтересованных лиц в условиях асимметрии информации.
2. Гарантирующая функция – долговой инфорсмент гарантирует соблюдение экономических интересов участников долговых отношений и таким образом обеспечивает реализацию формальных норм и правил, что ограничивает взаимное оппортунистическое поведение должников и кредиторов.
3. Стимулирующая функция – долговой инфорсмент участников долговых отношений к выполнению установленных норм и правил. Это достигается посредством создания для нарушителя издержек в результате наложения санкций. Угроза применения санкций к нарушителям создает предпосылки надлежащего поведения долговых отношений.
4. Информационная функция – проявляется в накоплении, селекции и передаче информации участников долговых отношений.

Коллекторские агентства относятся к инфраструктурным элементам долгового инфорсмента, ядро которого образует институт банкротства потребителя, поэтому функции коллекторских агентств могут по-разному использоваться и выполнятся в странах с «прокредиторской» и «продолжниковой» направленностью институциональной макросреды, обеспечивающей непрерывность и воспроизводство системы долговых институтов потребителя.

Так для европейской модели функционирования коллекторских агентств характерен «прокредиторский» характер, т.е. ведущим интересом в институте банкротства потребителя выступает интерес кредитора. Саморегулирующаяся ассоциация коллекторских агентств Великобритании CSA (Credit Service Assciatin)существует уже 107 лет и объединяет около 500 частных коллекторских компаний. [4]

В Великобритании в большей степени развит государственный сектор сборщиков долгов, чем частный его элемент. Кроме того, аутсорсинг потребительских долгов осуществляется государственными юридическими конторами, для которых взыскание долгов является субпродуктом их основной деятельности. Коллекторы независимы от банковских структур, что исключает возможность их подчинения интересам банковских групп и ассоциаций, однако коллекторский бизнес в Великобритании характеризуется низкой капитализацией. Таким образом, для европейской модели рынка коллекторских услуг характерно: во–первых, «прокредиторская» направленность функций долгового инфорсмента; во –вторых, доминирующие развитие государственного сектора в лице государственных юридических фирм, занимающихся сбором задолженностей над частным коллекторскими агентствами; в–третьих, отсутствие четкого аутсорсинга на рынке потребительских долгов.

Для американской модели функционирования коллекторских агентств характерен «продолжнковский» характер, т.е. ведущим интересом в институте банкротства потребителя выступает интерес должника. Бурное развитие коллекторский бизнес получил в послевоенные годы прошлого столетия сначала в США. Банки еще в начале 70-х годов стали формировать внутренние службы по сбору задолженностей, так называемые in huse debt agency. Американский рынок коллекторских услуг характеризуется большим количеством конкурирующих компаний – более 6300 коллекторских агентств, которые в отличие от европейских компаний, выпускают акции и имеют рыночную оценку своей капитализации через инструменты фондового рынка. [5]

В США коллекторская деятельность регулируется отдельным федеральным законом(The Fair Debt Cllectin Practice Act), который регламентирует формы и допустимые методы работы коллекторских агентств: запрещает коллекторам звонить должникам в ночное время, доводить информацию о том, что должник таковым является до соседей или родственников и т.д.

Таким образом, для американской модели рынка коллекторских услуг характерно: во–первых, «продолжниковая» направленность функций долгового инфорсмента; во –вторых, доминирование частного сектора коллекторских услуг с высокой степенью рыночной капитализации через инструменты фондового рынка; в–третьих, наличие четкого аутсорсинга на рынке потребительских долгов.

Сложность выбора однозначного трансплантанта для российского института банкротства потребителя заключается в том,что в банкротство потребителя (физических лиц) является относительно новым институциональным образованием для отечественной экономической системы, имеющим комплексный характер и находящимся на стадии своего институционального проектирования.

Так осознавая возможную угрозу устойчивости банковского сектора в целом, российская ассоциация региональных банков подготовила проект в целях усиления правовой защиты кредиторов при банкротстве граждан, путем принятия дополнительных мер (уголовная ответственность должника,существенные ограничения имущественных прав гражданина, которые закрепляют «прокредиторский» характер долгового инфорсмента института банкротства потребителя). В тоже время на действия банковского сообщества сразу последовал ответный шаг со стороны Минэкономразвития. Сотрудники ведомства также предложили поправки к действующему законодательству, в частности подготовлен дополнительный раздел к Закону о банкротстве «О восстановлении платежеспособности гражданина». Предлагаемые мероприятия направлены на введение в действие реабилитационных процедур в отношении должника и закрепляют «продожниковый» характер института банкротства потребителя в РФ. [9]

Вторая сложность действия коллекторских агентств в РФ связана с отсутствием законодательного оформления в целом коллекторской деятельности, в отличие от государственного сектора взыскания задолженности. В то же время следует отметить. что для государственного сектора взыскания задолженности(судебные приставы) характерна низкая эффективность механизмов взимания долгов, что является традиционной проблемой для РФ. Так реальное исполнение решений составляет 26–30% от числа предъявленных к принудительному исполнению просроченных обязательств. [13] В то время эффективность функционирования частного сектора института взимания долгов в виде коллекторских агентств составляет 90–70% возврата долга в досудебном порядке. [8] Однако фактически российский коллекторский бизнес работает без специального закона и руководствуется общими правилами предпринимательства, которые не всегда учитывают специфики деятельности коллекторских агентств.

Коллекторская деятельность – это посредническая деятельность специализированных организаций, занимающихся приобретением просроченной задолженности в целях дальнейшего взыскания и получения прибыли, равной разнице между стоимостью долга и взысканной в итоге суммой, а также оказанием услуг по профессиональному взысканию просроченной задолженности.

Особенности коллекторского подхода связанны с массовым характером взыскиваемой задолженности, однотипностью и бесспорным характером просроченной задолженности поэтому коллекторские агентства занимаются взысканием долгов, если:

– долги носят преимущественно бесспорный характер;
– имеется значительное количество единиц задолженности, единовременно обрабатываемых кредитных организацией;
– имеется однотипностью единиц задолженности по основным классам(автокредитование, долги по кредитным картам и т.д.);
– специализация организации, взыскивающей задолженность, исключительно на данном виде деятельности, а, следовательно, сравнительно более высокий уровень квалификации работников по сравнению с кредитными организациями, занимающимися этим видом деятельности;
– имеется максимальная автоматизация процесса взыскания, заключающаяся в использовании сотрудниками организации специализированных навыков, программного обеспечения и оборудования(ИТ- технологии, собственное программное обеспечение);
– организации занимаются преимущественно законными способами взыскания задолженности.

Таким образом, специфика деятельности коллекторских агентств предполагает преимущественную специализацию на взыскании задолженности с физических лиц. Взыскание задолженности с юридических лиц требует более дифференцированного подхода при реструктуризации долга предприятия.

В настоящий момент в России действует порядка 40-50 коллекторских агентств, однако крупных всего 5-10 и с ними заключили соглашения 30 из 50 ведущих российских банков. Первые коллекторские организации в России создавались как дочерние предприятия банков и работали исключительно с собственными задолженностями, к примеру, агентство по сбору долгов при банке «Русский Стандарт», зарегистрированное в 2001 году, в том же году возникла и самостоятельное коллекторское агентство «Русская Долговая Компания», имеющая 22 филиала.

Активно на открытый рынок долгов российские специализированные коллекторы вышли лишь с 2004 –2005г.(«Секвойя кредит консолидейшн», Финансовое агентство по сбору платежей (ФАСП), коллекторское агентство «Пристав»). [3]

Рынок долгов в РФ привлекает и зарубежных коллекторов, которые либо покупают доли российских коллекторских агентств (американские коллекторы купили 20% доли «Секвойя кредит консолидейшн»), либо самостоятельно выходят на российский рынок долгов(частности Morgan & Stout, созданный английскими коллекторами).Таким образом российский рынок долгов за короткий промежуток времени перешел от внутреннего аутсорсинга взыскания просроченной задолженности к внешнему аутсорсингу рынка долгов на котором действуют как российские коллекторы, так и иностранные коллекторские агентства. Эволюция рынка коллекторских услуг в РФ, отражена на рис. 1.

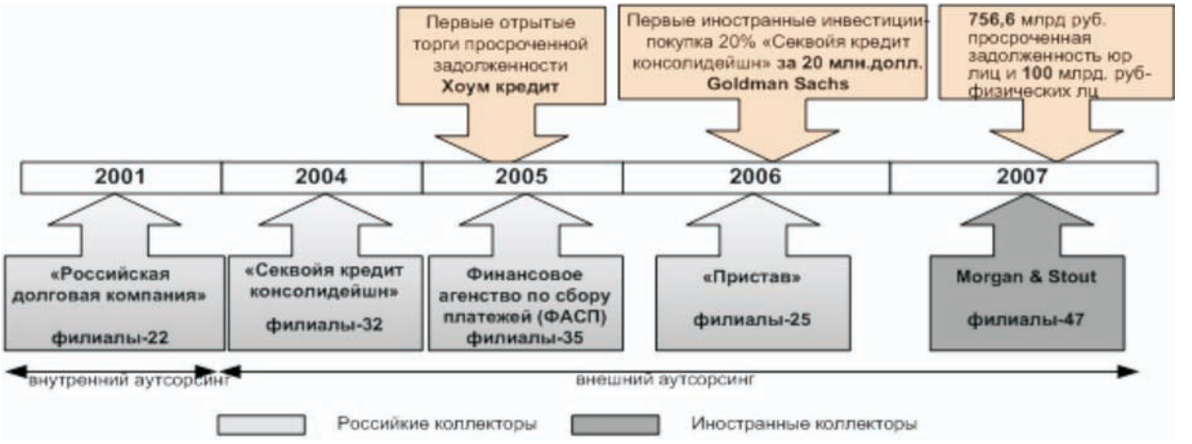

Рис.1. Эволюция рынка коллекторских услуг в РФ

Рынок коллекторских услуг в РФ носит олигополистический характер и крупноконцентрирован. Так на тройку лидеров («Секвойя кредит консолидейшн», ФАСП, «Пристав») приходится 65% коллекторской деятельности за счет разветвленной сети региональных филиалов и представительств. Наибольшее количество представительств коллекторских агентств в РФ приходится на ЮФО. Лидирует Ростов-на-Дону (11 представительств), на втором месте Краснодар (8), на третьем – Волгоград (5), в качестве сравнения –Санкт-Петербург(9), Москва – (10). Данное региональное распределение коллекторских услуг отражает основные территориальные направления сферы деятельности коллекторских агентств и концентрацию площадок «плохих долгов» в регионах. [7] Фактический оборот коллекторских агентств в РФ составляет 4,5 млрд. долл, что соответствует 40% просроченных долгов по кредитам физических лиц. Наименьшую долю в долговом портфеле российских коллекторов имеют ипотечные кредиты, т.к. для их получения действует более жесткая система проверки платежеспособности заемщика, поэтому деятельность коллекторов по ипотечным кредитам в большей степени направлена на возвращение регулярности платы по кредитам заемщика, чем на возмещение ипотечных долгов. [6] Специализация долгового портфеля российских коллекторских агентств в РФ в 2008 г., отражена на рис. 2 [8].

Рис. 2. Специализация долгового портфеля российских коллекторских агентств в РФ в 2008 г.

Основная доля в долговом портфеле коллекторских агентств приходится на потребительские кредиты и долги по кредитным картам, занимающих 88% долгового портфеля российских коллекторов, что является результатом бума экспресс–кредитования, при котором практически отсутствовала проверка платежеспособности заемщика.

Коллекторский рынок активно функционирует в развитых странах, что позволяет ему возвращать около 70% просроченной задолженности физлиц при обычной комиссии 5–7%. [11] Если на первоначальном этапе своей деятельности комиссия коллекторских агентств в РФ за долговые портфели составляла 50–70% от номинала, то в дальнейшем в связи с ростом просроченной задолженности и снижением привлекательности потребительского кредитования

комиссия коллекторских агентств снизилась до уровня 30%, поэтому банкам стало выгоднее обращаться за помощью к коллекторским агентствам. [2]

Российские коллекторские агентства предпочитают работать с просроченной задолженностью по кредитам физических лиц на основе агентских договоров, то в время как иностранные коллекторы в большей степени ориентированы на выкуп у кредитных организаций просроченной задолженности. Структура долгового портфеля крупнейших коллекторских агентств в РФ, отражена на рис. 3. [10]

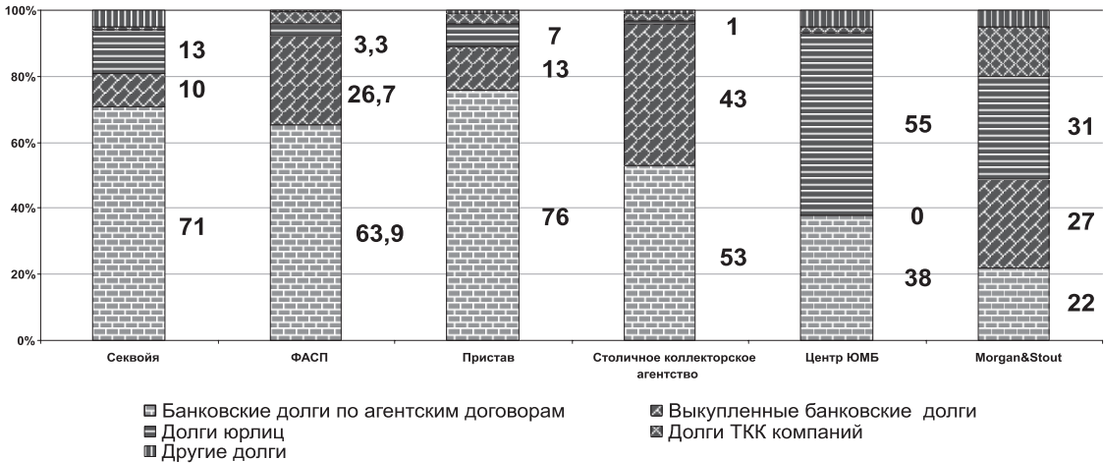

Рис. 3. Структура долгового портфеля крупнейших коллекторских агентств в РФ в 2008 г. в (%)

Усиление конкуренции на рынке коллекторских услуг, сокращение сроков погашения задолженности, приводят к необходимости усиления воздействующих мероприятий на должников и появлению антиколлекторских агентств как отражение дисфункций кредитных организаций и коллекторских агентств. Возрастающий спрос на антиколлекторские услуги связан с падением доверия к банкам, некорректным поведением служб безопасности банков и т.д. Деятельность антиколлекторов в большей степени ориентирована на юридическое сопровождение интересов должника и в редких случаях связана с возможностью получения кредита у антиколлектора с целью реструктуризации основного долга. [1] Кроме того, меняются ценностные ориентации российских заемщиков, так если на первоначальном этапе роста потребительского кредитования только 1% заемщиков считал невозврат долга банку приемлемым поведением, то к концу 2008 г. процент таких заемщиков увеличился до 15%. Антиколлекторы, изначально основной целью своей работы определяли максимально возможное снижение претензий банка к заемщику, то в дальнейшем они стали активно пропагандировать оригинальные механизмы уклонения от уплаты долгов, как способ наказания банкиров. [12] В целях укрепления и развития своего рынка коллекторы России объединились в рамках «Ассоциации по развитию коллекторского бизнеса». Основной целью такого объединения является взаимодействие с законодательными органами для выработки новых законопроектов, способствующих поддержанию и развитию коллекторского бизнеса в России с целью законодательного закрепления реабилитационных процедур по реструктуризации долга должников и недобросовестной конкуренцией на рынке коллекторских услуг.

Таким образом, для российской модели рынка коллекторских услуг как элемента долгового инфорсмента характерно: во-первых, неопределенность с точки зрения прокредиторской или продолжниковой направленности банкротства потребителя, который находится в стадии институционального проектирования; во-вторых, олигополньный характер рынка просроченной задолженности (на три агентства приходится 65% рынка); в-третьих, низкая эффективность государственного сектора институтов взимания долгов(судебных приставов) на фоне отсутствия правовой регламентации деятельности частных коллекторов и антиколлекторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антколлекторы //Журнал «D». №7. 2008.
2. *Бернштам Е.* Потребкредитование теряет былую привлекательность //Банковское обозре-

ние . № 9. 2007.
3. *Бурмистрова Т.* Банкротство в современной России (результаты и практика применения)./ Т. Бурмистрова, А. Карелин.// Право и экономика. 2005. № 3. С. 7–17.
4. *Гусев Д.Н.* Коллекторские агентства в Великобритании: история и опыт регулирования // Регламентация банковских операций. Документы и комментарии. № 5. 2007.
5. *Зарщиков А.С.* Организация коллекторской деятельности. – М, 2007.
6. *Коршунов А.* Банкротство дорогое удовольствие: в каком порядке оплачиваются расходы, связанные с процедурой банкротства./А. Коршунов.// Экономика и жизнь. 2006. № 35. С. 7.
7. Обзор коллекторских агентств.-– [Электронный ресурс] – режим доступа. – http://www.usbcollector.ru/news/115.html
8. По данным Секвойя кредит консолидейшн: Коллекторы раскрыли портфели – [Электронный ресурс] – http://www.sequoia.ru/publication/246/.
9. Проект Минэкономразвития: Проект ФЗ РФ «О внесении изменений в некоторые законодательные акты в части введения реабилитационных процедур в отношении гражданина-должника» – [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/myconnect/. Проект банковского сообщества: Текст проекта изменений в законы РФ в целях усиления правовой защиты кредиторов при банкротстве граждан. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.ekb.intellects.ru/
10. *Русяева П.* Долговой спас //Секрет фирмы № 38. 2008 .
11. *Сухова Ю.* Коллекторский бизнес привлекает новых игроков / Ю.Сухова//Кредит ру. [Электронный ресурс]. – 20.04.2007. Режим доступа: http://www.credits.ru/common/articles/
12. *Черный Д.* Возвращать кредиты уже не модно // Рост балт бизнес– [Электронный ресурс] – Режим доступа http://www.rosbaltsouth.ru
13. *Яковлев В.Ф.* Оптимизация гражданского правосудия России. / В.Ф. Яковлев, В.В. Ярков. – М.: Волтерс Клувер. 2007.

КРАСНОВ М.А.

Волгоградский государственный университет,
аспирант кафедры экономической теории и экономической политики, e-mail: makrasnov@mail.ru

МЕТОД ПРЕДСКАЗАНИЯ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В ИНВЕСТИРОВАНИИ

В статье рассмотрен интегрированный метод предсказания динамики финансовых временных рядов. Особое внимание уделено построению оптимальной инвестиционной стратегии. При этом значительная доля анализа падает на исследование временного ряда. Обосновано применение вейвлет-анализа в исследовании временного ряда, показаны его преимущества перед классическими методами, в частности преобразованием Фурье, на стадии предварительной обработки данных. Вейвлет-анализ позволяет оптимизировать количество обрабатываемых данных без потери наиболее существенной информации. Предложено дальнейшее использование полученных данных в качестве обучающей выборки при проектировании нейронной сети. Инвестор, построив нейросетевую модель, основанную на статистических данных предыдущих временных отрезков, может использовать ее для выбора, а также комбинации полученных стратегий вложения средств.

Ключевые слова: инвестиции; финансовые временные ряды; стохастичность; вейвлет преобразование; нейронные сети; прогнозирование; оптимальные стратегии

Коды классификатора JEL: D92, E92

В мировой практике инвестиционного менеджмента используются различные методы оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности, к наиболее распространенным из которых следует отнести следующие: метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск); метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности); анализ чувствительности показателей эффективности; метод сценариев; методы теории игр (критерий максимина, максимакса и др.); построение «дерева решений»; имитационное моделирование по методу Монте-Карло. Все эти традиционные методы оценки эффективности инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности имеют теоретичес-

кую значимость, однако их практическая применимость для анализа эффективности и риска инвестиционного проекта весьма ограничена из-за большого числа упрощающих модельных предпосылок, искажающих реальную среду проекта.

Большой вклад в исследовании указанной проблемной области и в развитие таких разделов финансовой математики, как измерение доходности финансовых инструментов, анализ производственных инвестиций и измерителей финансовой эффективности, анализ финансовых рисков, а также финансового инжиниринга и математических основ анализа стохастических процессов в финансах внесли российские и зарубежные ученые: Марковиц Г., Маршалл Д., Мертон Р., Миркин Я., Недосекин А., Ширяев А., Шоулс М. [3].

В связи со стохастическими, кризисными условиями различной природы, касающимися процесса инвестирования, функция инвестиционной привлекательности будет иметь непредсказуемый скачкообразный вид на протяжении непрерывного времени. Поэтому существует необходимость разработки оптимальных моделей финансового инвестирования в непрерывном времени с учетом функции полезности инвестора, что доказывает актуальность исследуемой проблемы. Это позволит получать достоверные количественные результаты, касающиеся определения эффективных стратегий инвестирования в рисковые предприятия региона в стохастических условиях и оперативно реструктурировать инвестиционный портфель.

Для построения модели оптимального инвестирования в регионе, характеризующегося стохастичностью инвестиционной среды, требуется планомерное глубокое изучение всех аспектов данной проблемы. Необходимо осуществить теоретический анализ состояния современного инвестирования в регионе; оценить инвестиционные возможности региона с точки зрения его потенциала и рисков; разработать благоприятную стратегию инвестиционно-финансовой деятельности, позволяющую определить приоритеты региональной инвестиционной политики; составить экономико-математическую модель, позволяющую рассчитывать оптимальные доли капитала, размещаемого в рисковые финансовые инструменты с учетом непредсказуемых изменений их цен и ожидаемых доходностей [3].

Для достижения поставленной цели большинство решений придется принимать в условиях неопределенности, заключающейся в недостаточной информации об объективном состоянии окружающей социально-экономической среды. Неопределенность такого типа порождается различными причинами: нестабильностью экономической ситуации, изменением спроса на товар определенного вида, меняющимся объемом перевозок, рыночной конъюнктурой, политикой правительства, надежностью партнера, выходом из строя технического оборудования, курсом валюты, уровнем инфляции, эффективностью налоговой политикой, биржевой ситуацией, экологической обстановкой, стихийными бедствиями и др.

Уникальность предлагаемого метода состоит в объединении двух методов, что позволяет нам использовать любые данные и в любом объеме, не увеличивая время расчетов на принятие решения. Это дает нам большую мобильность при резко изменяющихся факторах окружающей среды, что особенно характерно в нестабильных условиях современного финансово-экономического анализа.

Выбор решения в данной задаче зависит от объективной действительности, поэтому для более достоверного прогноза необходимо оперировать огромным количеством разнородной информации, которая в той или иной степени влияет на поведение прогнозируемого объекта. С другой стороны, такой объем информации влияет на оперативность анализа, следовательно, его необходимо на предварительном этапе обработать, избавить от несущественных деталей, которые наименьшим образом влияют на поведение объекта или не влияют на него совсем. Анализ и обработка больших объемов нестационарной (во времени) или неоднородной (в пространстве) информации разных типов представляют собой основное поле применений вейвлет-анализа.

Общий принцип построения вейвлет-базиса состоит в использовании масштабных преобразования и смещений. Любой из наиболее часто применяемых вейвлетов порождает полную ортонормированную систему функций с конечным носителем, построенных с использованием масштабного преобразования и сдвигов. Именно за счет изменения масштабов вейвлеты способны выявить различия в характеристиках на различных шкалах, а путем сдвига проанализировать свойства сигнала в разных точках на всем изучаемом интервале. В силу свойства полноты этой системы возможно сделать обратное преобразование.

При анализе нестационарных сигналов, в нашем случае временных рядов, за счет свойства локальности вейвлеты получают существенное преимущество перед своим прямым конкурентом – преобразованием Фурье, которое дает нам только глобальные сведения о частотах исследуемого сигнала, поскольку используемая при этом система функций (синусы, косинусы и комплексные экспоненты) определена не бесконечном интервале [1]. Вейвлет-базисы обладают универсальной применимостью: будь то обычная или обобщенная функция, все представимо в виде вейвлет-ряда, и, в отличие от ситуации с рядами Фурье, коэффициенты вейвлет-рядов передают свойства функции или распределения просто, точно и надежно [4].

При построении оптимальной инвестиционной стратегии значительная доля анализа падает на исследование временного ряда, то есть статистических данных за предыдущие промежутки времени. Данную проблему можно разбить на следующие составные части:

– обрабатывается вся имеющаяся информация, влияющая на разработку инвестиционной стратегии, сигнал отображается в пространство вейвлетов (при этом появляется некоторая избыточность). Естественно, что никакой новой информации при этом не появляется, хотя объем цифрового представления увеличивается значительно;
– в области преобразования выделяются интересующие нас свойства и яркая инвариантная информация;
– объем информации уменьшается за счет применения статистических методов.

Эти подзадачи – свободно варьируемые, что дает исследователю большую свободу в выборе преобразования и количестве используемых шкал анализа, способов выделения интересующих свойств, исключения незначимой информации. При этом все направлено на то, чтобы получающиеся данные были бы более информативные, чем исходные. Важно только, чтобы применяемые методы не привели к потере важных свойств временного ряда или ложному приписыванию ему каких-то черт.

Очевидно, что при исследовании информации предыдущих отрезков временного ряда, чем дальше мы будем удаляться в историю ряда, тем меньшее влияние эта информация будет производить на поведение этого ряда в будущем. Именно вейвлеты помогают нам найти такое представление динамики ряда, которое бы имело избирательную точность: чем дальше в прошлое, тем меньше деталей, при сохранении общего вида кривой.

Вейвлеты выступают самым лучшим инструментом при сжатии большого диапазона данных в малый набор коэффициентов вейвлет-преобразования. При этом огромное количество данных, имеющих в абсолютном выражении небольшое отклонение от ярких значений колебаний функции динамики временного ряда, обобщается в один коэффициент без потери важной информации.

Моделирование стратегий инвестирования становится более компактным, что позволяет охватить большой отрезок истории, что до этого не представлялось возможным из-за большой избыточности информации уже на совсем незначительном обращении к истории временного ряда.

После обработки данных временного ряда с использованием вейвлет-преобразования получаем очищенную от так называемых шумов информацию. Таким образом, избегая избыточности, данные, которые будем использовать в прогнозировании динамики временных рядов, продолжают нести в себе всю необходимую, ключевую информацию, влияющую на динамику временного ряда в будущем.

Далее, для построения оптимальной инвестиционной стратегии на любой временной отрезок, полученные данные подаем на вход, предварительно построенной самообучающейся нейронной сети.

Нейронные сети являются одним из наиболее гибких инструментов прогнозирования в процессе инвестирования. Особенно наглядно и эффективно они работают в долгосрочном периоде, исходя из предпочтений инвестора о минимизации убытков и максимизации прибыли. Инвестор, построив нейросетевую модель, основанную на статистических данных предыдущих временных отрезков, использует ее для выбора, а также комбинации полученных стратегий вложения средств. Но здесь необходимо помнить, что самые прибыльные инвестиционные решения в нормальных условиях являются обычно наиболее рисковыми с точки зрения максимума убытков в стохастических условиях будущего. Исходя из этих соображений, инвестору разумно будет составлять свой инвестиционный портфель из различных акций, облигаций, ценных бумаг. Причем этот портфель должен быть сбалансирован оптимальным образом как

по количеству ценных бумаг и срокам их действия, так и по разнообразию принадлежности их различным секторам экономики. Все эти меры по страхованию от рисков приведут к желаемым результатам и помогут перекрыть возможные потери. Тем самым, может быть инвестор и лишает себя внушительных прибылей, но зато оберегает себя от полного краха.

Искусственные нейронные сети представляют собой устройства параллельных вычислений, состоящие из множества взаимодействующих простых процессоров. Такие процессоры обычно исключительно просты, особенно в сравнении с процессорами, используемые в персональных компьютерах. Каждый процессор подобной сети имеет дело только с сигналами, которые он периодически получает, и сигналами, которые он периодически посылает другим процессорам, и, тем не менее, будучи соединенными в достаточно большую сеть с управляемым взаимодействием, такие локально простые процессоры вместе способны выполнять довольно сложные задачи [5].

Нейронная сеть имеет главную особенность – переобучаться, дополняя свою базу данных новой изменившейся информацией. Применяя нейросетевой метод, субъекту инвестирования нет необходимости перестраивать всю модель, а можно, по мере изменения ситуации, корректировать ее.

Еще одной из наиболее важных характеристик построения предсказывающей модели является психологический фактор игрока на рынке ценных бумаг. Самый большой процент количества параметров в математической модели привлекательности инвестиционного проекта на долгосрочный период относится к стохастике, непредсказуемости.

Таким образом, придерживаясь этих принципов, для предсказания инвестиционных стратегий и состояния финансового рынка необходимо придерживаться четких математических выкладок. Для этого необходимо выработать систему игры, апробированную на прошлой динамики временного ряда и четко следовать этой системе, не поддаваясь влиянию эмоций и циркулирующих вокруг данного рынка слухов [1]. Другими словами, любое предсказание должно основываться только на построенном алгоритме.

Нейросетевой анализ, в отличие от технического, не предполагает никаких ограничений на характер входной информации. Это могут быть как индикаторы данного временного ряда, так и сведения о поведении других рыночных субъектов. Недаром нейронные сети активно используют в своей деятельности именно институциональные инвесторы, такие как крупные пенсионные фонды, работающие с большими портфелями, для которых особенно важны корреляции между различными рынками.

В отличие от технического анализа, основанного на общих инструментах, рекомендациях, нейронные сети способны находить оптимальные для данной инвестиционной стратегии индикаторы и строить по ним оптимальную для данного ряда стратегию предсказания. Более того, эти стратегии могут быть адаптивны, меняясь вместе с рынком, что особенно важно для молодых активно развивающихся рынков, в частности, для российского.

Нейросетевое моделирование в чистом виде базируется лишь на данных, не привлекая никаких априорных соображений. Но имеющихся данных может не хватить для обучения, размерность входных данных может оказаться слишком велика, и тогда для преодоления этих типичных в области финансовых предсказаний трудностей можно воспользоваться данными, полученными с использованием технического анализа [2].

Предсказание динамики временного ряда сводится к типовой задаче нейроанализа - аппроксимации функции многих переменных по заданному набору примеров, то есть восстановлению этой неизвестной функции по набору примеров, заданных историей данного временного ряда. Следовательно, надо найти такое представление динамики ряда, которое имело бы избирательную точность: чем дальше в прошлое – тем меньше деталей, при сохранении общего вида кривой. И самым лучшим инструментом для этого будет вейвлет-анализ, который допускает такое сжатие информации, которое описывает прошлое с избирательной точностью. Однако из-за динамичности финансового рынка появляются новые инструменты, для которых еще не накоплена история, или изменяется характер торговли на прежних рынках. Поэтому в этих условиях длина доступных для обучения нейронной сети временных рядов весьма ограничена. Из этой ситуации можно выйти, используя инварианты динамики временного ряда в качестве искусственных примеров для обучения нейронной сети [6].

При использовании нейронных сетей на практике, в первую очередь, приходится решать две основные задачи: выбор оптимального объёма исходных данных и синтез структуры нейронной сети. Эти задачи тесно взаимосвязаны между собой.

Очевидно, что объём исходных данных зависит от исследуемого процесса. Исходные данные должны максимально информативно описывать исследуемый процесс, иначе получить адекватную модель процесса будет весьма сложно.

Важную роль играет и выбор, так называемой, глубины погружения в прошлое или ширины скользящего окна для формирования обучающей выборки. Иными словами, это выбор числа прошлых состояний по которым будет определяться будущее состояние. Следует учитывать то, что нейронная сеть, по сути, является классификатором входных образов, полученных с помощью скользящего окна. Поэтому важно исключить противоречивость входных данных, что может быть достигнуто, например, увеличением ширины окна. В этом случае входные данные будут более различимы для нейронной сети. Однако чрезмерное увеличение ширины окна может оказать негативное влияние на результат.

Одним из основных недостатков нейронных сетей является отсутствие устоявшихся методов выбора оптимальной структуры сети. На практике, синтез структуры нейронной сети часто осуществляется путём обучения нескольких сетей с последующим выбором той из них, которая содержит наименьшее число скрытых нейронов при допустимой погрешности обучения.

Аналогично, выбор оптимальной структуры нейронной сети и ширина скользящего окна для построения нейросетевой модели по предлагаемой методике основывался на результатах предварительного вейвлет-анализа исходных данных и нескольких испытаний модели с различными параметрами.

Предложенный метод совмещения вейвлет-преобразования и нейронных сетей позволяет существенно повысить качество получаемых нейросетевых моделей. Положительный результат достигается за счёт применения вейвлет-преобразования для обработки входных образов нейронной сети. Вейвлет-преобразование позволяет не только исключить из входных данных нейронной сети шум и другую малозначимую информацию, оказывающую негативное воздействие на работу сети, но и существенно сократить размерность входного образа. Важным достоинством предложенного метода, является возможность исключения таких стадий предварительной обработки исходных данных, как фильтрация. Как было установлено, модель, основанная на вейвлет-преобразовании, способна за короткое время исключать постороннюю информацию, подавая на вход нейронной сети только ключевую информацию о моделируемом процессе.

Итак, инвестиционная деятельность является основой развития экономики и важным инструментом создания экономической доходности государства и региона в частности. Волгоградская область является развивающимся объектом инвестиционной деятельности, а оптимизация управления данной сферой – одна из приоритетных задач региональной политики. Однако высокая степень риска при инвестировании снижает эффективность существующих методов управления инвестиционной деятельностью и, следовательно, доходность реализуемых в регионе инвестиционных проектов.

Для эффективного управления инвестиционной деятельностью в регионе необходимо идентифицировать, оценивать и прогнозировать риски инвестиционных проектов. Эффективным средством прогнозирования экономических показателей, определяющих рисковую составляющую инвестиционной деятельности региона, является вейвлет-анализ с нейронной сетью, средства которого используются для реализации многих научных и практических целей в самых различных сферах. В настоящее время вейвлет-анализ позволяет достаточно точно прогнозировать будущие значения временных рядов, что делает его незаменимым инструментом для прогнозирования различных экономических показателей.

Предложенная модель снижения рисков инвестиционной деятельности на основе применения вейвлет-анализа интегрированного с нейронной сетью для прогнозирования динамики финансовых временных рядов позволит повысить эффективность управления инвестициями и снизить фактор неопределенности в данном процессе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дремин И.М., Иванов О.В., Нечитайло В.А.* Вейвлеты и их использование // Успехи физических наук. Т. 171. №5. 2001.
2. *Ежов А.А., Шумский С.А.* Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. – М.: МИФИ, 1998.

3. *Наталуха И.Г.* Оптимальное управление инвестированием и потреблением в стохастической инвестиционной среде с учетом инфляции // Труды IX Международной научно-практической конференции «Системный анализ в проектировании и управлении». – СПб.: Изд-во Политехнического Университета, 2005.
4. *Meyer Y.* Wavelets and Operators. - Cambridge: Cambridge Univ. Press., 1992.
5. *Robert Callan.* The essence of Neural Networks. Southampton Institute. 1999.
6. Weigend, A and Gershenfield, eds. Times series prediction: Forecasting the future and understanding the past. Addison – Wesley. 1994.

ВАРИВОДА В.С., ШЕВЧЕНКО Е.А.

Ставропольский государственный аграрный университет, старший преподаватель кафедры «Антикризисное управление», кандидат экономических наук, e-mail: Eapm@rambler.ru;
Ставропольский государственный аграрный университет, старший преподаватель кафедры «Антикризисное управление», кандидат экономических наук, e-mail: Eapm@rambler.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК В УСЛОВИЯХ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В статье определена роль и основные направления совершенствования деятельности органов местного самоуправления в условиях развития регионального агропромышленного комплекса на современном этапе; определены предпосылки устойчивого развития сельских территорий, а также факторы, обеспечивающие эффективное функционирование хозяйствующих субъектов муниципального образования.

Ключевые слова: органы местного самоуправления; сельские территории; развитие регионального АПК; устойчивое развитие сельских муниципальных образований; производственная инфраструктура; поддержка сельскохозяйственного производства

Коды классификатора JEL: Q16, Q18

Достижение финансовой устойчивости регионального АПК, создание общих условий функционирования сельского хозяйства, развитие приоритетных подотраслей, устойчивое развитие сельских территорий лежат в основе повышения экономической эффективности в этом секторе. Наличие отечественного самодостаточного сельскохозяйственного производства является залогом продовольственной независимости страны, и высокого уровня жизни населения.

Просчеты, допущенные в формировании стратегии политических и экономических реформ в России, а также в планировании и осуществлении мероприятий по ним привели к системному кризису на селе, который продолжается около 15 лет. Глубина кризиса такова, что в ряде мест процессы деградации населения начинают приобретать необратимый характер. Это свидетельствует о необходимости безотлагательного принятия на всех уровнях управления действенных мер по устойчивому сельскому развитию.

Учитывая сложившуюся ситуацию, в последнее время в России предпринимаются конкретные шаги, направленные на формирование политики устойчивого сельского развития. Так, Постановлением Правительства РФ № 858 от 3.12.2002 г. принята Федеральная целевая программа «Социальное развитие села до 2010 года». Несколько позже Комиссией при Правительстве РФ одобрен проект Концепции устойчивого развития сельских территорий, который до сих пор дорабатывается. С 1 января 2009 г. вступит в силу в полном объеме Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 06.10.2003 г. [5].

Федеральный центр активно создает нормативно-правовую базу, направленную на комплексное решение социально-экономических проблем сельских территорий. В связи с этим, казалось бы, начиная с 2002 г., т.е. с момента начала действия Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2010 г.», острота кризиса должна снижаться, а появляться признаки оживления и устойчивого развития на селе. Однако этого не происходит, сельские территории по-прежнему, остаются в глубоком кризисе, основные причины которого следующие:

1. Недостаточная проработанность нормативно-правовой базы устойчивого сельского развития;
2. Недостаточный уровень финансирования мероприятий по сельскому развитию;
3. Низкий уровень организации деятельности органов государственного управления по реализации решений в области сельского развития;
4. Несоответствие идеологии межбюджетных отношений требованиям времени [1].

Устранение вышеперечисленных недостатков базируется, на наш взгляд, в первую очередь, на совершенствовании кредитно-финансового механизма страны и ее регионов, в частности. На современном рынке финансовых услуг России кроме банковского сектора, обслуживающего около 60% населения страны, все более значимыми становятся небанковские кредитные институты, способствующие решению проблем развития производства, социальной адаптации и дополнительной занятости населения.

Целый ряд факторов, имеющих региональную специфику, может оказывать влияние на процесс развития кредитной кооперации и они должны быть учтены при разработке методики формирования кредитной операции в Северо-Кавказском регионе.

1. Социальный фактор. Северный Кавказ – густонаселенный многонациональный макрорегион, где проживает около 19 млн. (8% населения России при площади 2%) с высокой плотностью населения, составляющей почти 50 чел./км2, а в некоторых районах 80 чел./км2. Важной особенностью региона являются высокий удельный вес сельского населения (44,4%, при среднероссийском показателе 23,7%). Следует отметить проблему избытка трудовых ресурсов, особенно в национальных республиках, где уровень безработицы (4–36%) значительно превышает среднероссийский показатель (3% – 2006 г.). Значительная часть безработных – жители села 67%. То есть складывается ситуация, когда многочисленное население Северного Кавказа зачастую не находит адекватного приложения своим силам.

2. Экономический фактор. В регионе развиваются отрасли, в которых традиционно работает малый бизнес – сельское хозяйство, пищевая и перерабатывающая промышленность, строительство, туризм, поэтому формирование небанковской финансовой системы, позволит им расширить доступ к дополнительным финансовым ресурсам. Кроме того, население Северо-Кавказского региона характеризуется высоким уровнем экономической активности и по своей ментальности предрасположено делать совместные сбережения и накопления.

3. Исторический фактор. Южный регион демонстрировал наивысшие показатели по темпам развития кредитной кооперации в дореволюционной России. Здесь размещалось более 15% кредитных учреждений из 13 тыс., существовавших в России, с числом пайщиков 1477,4 тыс. чел. В среднем по 284 кредитных учреждения в каждой из 7 губерний.

Таким образом, видно, что современные факторы развития и положительный исторический опыт могут быть основой для успешного развития системы сельского кооперативного кредитования в регионе, что способствует развитию аграрного предпринимательства, увеличению занятости населения и решению социальных проблем [3].

В обеспечении взаимоувязанного комплексного решения проблемы расширения масштабов инновационной деятельности в аграрном производстве, на наш взгляд, можно предложить выделить в качестве приоритетной задачу создания в субъектах РФ региональных и сельских консультационных и обучающих служб и фондов развития сельского хозяйства. При этом решить следующие стратегические задачи:

1) создание научно-методических центров региональных сельских консультационных служб;
2) организация опытно-демонстрационной деятельности консультационными службами во всех агроклиматических зонах региона;
3) решение вопроса о положении в регионах организаций агрохимобслуживания (они могут осуществлять свою деятельность на условиях самофинансирования или войти в состав системы консультирования и обучения);
4) передачи в субъекты РФ региональных аграрных институтов дополнительного профессионального образования для того, чтобы региональные власти могли передать их имущественные комплексы в систему регионального сельскохозяйственного консультирования и обучения (сегодня там практически нет преподавателей и, вообще, обеспечивать повышение квалификации работающих могут только практикующие специалисты, в частности консультанты);

5) создание и организация деятельности в субъектах РФ фондов развития сельского хозяйства с межрайонными отделениями [7].

Полномочия по развитию инновационной деятельности в сельском хозяйстве принадлежат субъектам Российской Федерации, которые обеспечивают:

– создание сельских региональных консультационных служб с межрайонными сельскими консультационными службами (СКЦ). Возможно создание только региональных научно-методических центров этих служб при создании самостоятельных СКЦ на муниципальном уровне;
– создание и организацию деятельности регионального фонда развития сельского хозяйства;
– разработку и принятие решений, например, целевой программы по проведению прикладных научных исследований в сфере сельского хозяйства, решению выше отмеченных задач и обеспечению финансирования организации и развития инновационной и иной информационной, консультационной и обучающей деятельности в сельском хозяйстве региона [4].

Наличие факторов производства, достаточных для осуществления хозяйственной деятельности, является ключевым элементом существования любого сельского муниципального образования и условием его дальнейшего социально-экономического развития.

Связано это во многом с тем, что муниципальные образования не обладают на сегодняшний день в достаточном объеме необходимыми финансовыми ресурсами, к которым, как правило, относят средства, передаваемые государством, средства создаваемые за счет деятельности самих органов местного самоуправления, заемные муниципальные средства.

Такое положение в местном самоуправлении, на наш взгляд, обусловлено рядом причин.

Во-первых, собственных налоговых доходов сельских муниципалитетов недостаточно для покрытия расходов, связанных с деятельностью муниципальных образований.

Во-вторых, большая часть доходов местных органов поступает к ним в виде трансфертов из региональных бюджетов в порядке финансового выравнивания. И в этом случае Россия не является исключением. Однако, ее отличительной особенностью является нестабильность системы межбюджетных отношений, что ограничивает эффективность деятельности местных органов и снижает их реальную самостоятельность.

В-третьих, муниципальная собственность в современных условиях не может служить источником поступления определённых местных доходов, поскольку объекты муниципальной собственности большей частью сами требуют финансовых вложений.

Однако, внутри самих муниципалитетов сосредоточен значительный потенциал. Именно от способности органов местного самоуправления активизировать его в процессе осуществления своих полномочий зависит успех реализации многих программ социально-экономического развития сельских территорий.

По нашему мнению, положительная динамика развития сельских муниципальных образований во многом возможна лишь в случае эффективного взаимодействия основных субъектов местного хозяйства, которыми являются домохозяйства, крестьянские (фермерские) хозяйства, предприниматели, сельскохозяйственные товаропроизводители и органов местного самоуправления [2].

Законодательством Российской Федерации рекомендовано органам исполнительной власти субъектов Федерации совместно с органами местного самоуправления:

– оказывать органам потребительской кооперации поддержку в их деятельности по увеличению объемов закупок сельскохозяйственных продуктов и сырья, переработки этой продукции, продажи населению и поставок для государственных нужд за счет максимального восстановления сети приемозаготовительных пунктов, складов, овощехранилищ, торгово-закупочных предприятий, магазинов перерабатывающих предприятий для эффективного использования имеющихся производственных возможностей, выделение организациям потребительской кооперации площадей на муниципальных и других рынках для осуществления торгово-закупочной деятельности;
– осуществлять меры по межрегиональному вовлечению в оборот закупаемой в крестьянских (фермерских) хозяйствах и личных хозяйствах граждан сельскохозяйственной продукции, гарантированному ее сбыту, обеспечению активного участия организаций потребитель-

ской кооперации в проводимых ярмарках и торгах, создании розничной торговой сети по продаже сельскохозяйственной продукции в городах и промышленных центрах;
– привлекать организации потребительской кооперации к участию в создании оптовых продовольственных рынков, эффективно используя для этих целей их материально-техническую базу и кадры и т.д.

Современный этап развития рыночной экономики характеризуется глубокими качественными изменениями в экономике и социальной структуре общества. В этих условиях первоочередной задачей каждого конкретного региона и России в целом является реализация своих потенциальных возможностей в обеспечении качественных и количественных сдвигов в народном хозяйстве.

Открытость рыночной экономики, становление товарного, финансового и трудового рынков в сочетании с многообразием форм собственности и самостоятельностью субъектов рыночных отношений, требуют новых подходов к решению основных проблем социально-экономического развития территорий. Однако, органы государственной власти ещё мало внимания уделяют проблемам сельских муниципальных образований, что не могло не сказаться на их общем состоянии. Современная практика определяет необходимость совершенствования имеющихся форм и методов управления сельскими муниципальными образованиями в целях повышения качества жизни населения и содействия их общему социально-экономическому развитию.

Приоритетным направлением деятельности органов местного самоуправления в этой сфере, по нашему мнению, является создание условий, обеспечивающих эффективное функционирование хозяйствующих субъектов муниципального образования. Для успешного достижения желаемого результата местной власти, в лице органов самоуправления, необходимо максимально активизировать имеющийся потенциал сельских муниципальных образований.

Общеизвестно, что основу экономического потенциала любого муниципального образования составляет производственный потенциал отраслей экономики, создающих всё многообразие конкретных материальных благ. Величина и уровень его использования зависят от многих факторов. Одним из главных факторов повышения эффективности производственного потенциала АПК, на наш взгляд, и является совершенствование развития и размещения отраслей производственной инфраструктуры.

На наш взгляд, к основным функциям инфраструктуры муниципального образования, следует отнести обеспечение определённых видов деятельности на конкретной территории, создание условий для работы отраслей и предприятий территории, создание условий для потребления производимой продукции.

В связи с этим, мы полагаем, что задачи органов местного самоуправления в этой области должны состоять в следующем:
– формирование конкурентной сети объектов и условий, обеспечивающих эффективное производство и продвижение местной продукции и услуг с минимальными затратами;
– совершенствование нормативно-правовой базы функционирования территориального АПК;
– формирование эффективной и доступной для всех местных хозяйствующих субъектов системы информационного обеспечения;
– организацию подготовки и переподготовки кадров для сельскохозяйственных предприятий и научно-методическое обеспечение сельскохозяйственного производства [6].

При неразвитости территориального рынка товаров и услуг, диспаритете цен в агропромышленном производстве и снижении объемов производства сельскохозяйственной продукции, техническое перевооружение сельскохозяйственных предприятий собственными силами весьма затруднительно. Необходима поддержка со стороны органов местного самоуправления и государственной власти. Важным направлением такой помощи со стороны местных властей, по нашему мнению, может стать расширение сети машинно-технологических станций и центров по продаже и сдаче в аренду техники, предоставлению услуг по обеспечению средствами химизации путём инициирования процессов создания кооперативов по материально- техническому, финансовому, консалтинговому обслуживанию сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Создание эффективной производственной инфраструктуры муниципального образования, на наш взгляд, предполагает реализацию следующих основных направлений:

– разработку системы информационного обеспечения участников местного товарного рынка;
– проведение в жизнь технической политики, учитывающей экономическое положение участников местного рынка, состояние машинно-тракторного парка, ремонтной базы и т.п.;
– совершенствование службы защиты растений;
– создание специализированных агрохимических подразделений и предприятий;
– развитие интеграционных процессов;
– создание консалтинговых фирм;
– реформирование неплатёжеспособных предприятий в соответствии с интересами территорий;
– обеспечение эффективного управления на каждом предприятии производственной инфраструктуры территории муниципального образования;
– внедрение достижений науки и техники.

Всем известно, что на сегодняшний день изношенность сельскохозяйственной техники в регионе превышает 60%. В целях предоставления местным сельскохозяйственным предприятиям услуг в области ремонта и обслуживания машинно-тракторного парка, органам местного самоуправления, на наш взгляд, целесообразно оказывать помощь в обновлении технологической базы специализированных ремонтных предприятий, принимать участие в их деятельности в качестве совладельцев, поскольку самим ремонтным предприятиям трудно проводить необходимую реконструкцию имеющихся фондов. Деятельность подобных предприятий в муниципальных образованиях края носит стратегический характер, поскольку обновление имеющегося в хозяйствах машинно-тракторного парка составляет не более 1% в год, что в 10 раз ниже нормы, а значит, потребность в услугах ремонтных предприятий в ближайшее время будет возрастать.

Решение вопроса информационно-консультационного обеспечения предприятий и населения муниципальных образований, по нашему мнению, отводится муниципальным информационно-консультационным службам, призванным отработать эффективный механизм обратной связи с сельскими товаропроизводителями, и сформировать заказы для научных исследований, о чем говорилось выше.

Наличие в структуре местной администрации консалтинговой службы позволит, в случае необходимости, предприятиям и жителям района воспользоваться новыми знаниями и методиками решения определённых проблем, ознакомиться с передовым опытом в различных областях хозяйственной деятельности, получить достоверную информацию о состоянии местного рынка товаров и услуг.

Значительное увеличение числа фермеров показало, что в большинстве своём, они не могут проводить защитные мероприятия из-за отсутствия необходимых знаний, специалистов, финансовых ресурсов на приобретение средств защиты растений и специальной техники.

Мы полагаем, что решить эту проблему возможно за счёт улучшения информационного обеспечения производителей по вопросам защиты растений, усиления мер ответственности землепользователей за фитосанитарную обстановку на их землях, применения современных методов диагностики фитосанитарной ситуации, муниципальной поддержке сельхозтоваропроизводителей в проведении ими профилактических мероприятий на посевах, во время чрезвычайных ситуаций, вызванных наиболее опасными вредными организмами, усиления местных станций защиты растений, создания специализированной службы по проведению защитных мероприятий на землях частных предпринимателей с дотацией за выполненные работы из местных бюджетов.

Органы местного самоуправления могут так же финансировать подготовку и переподготовку местных специалистов по защите растений, выпускать информационные материалы о приёмах и методах проведения защитных мероприятий в растениеводстве.

Таким образом, оптимизация производственной инфраструктуры муниципального образования не имеет целью получение прямого эффекта, а лишь должна быть направлена на обеспечение эффективного функционирования всех элементов территориального хозяйственного комплекса и регионального АПК в целом. Эффективная производственная инфраструктура муниципального образования, на наш взгляд, может стать рабочим инструментом органов местной власти в деле социально-экономического развития сельских муниципальных образований.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бондаренко Л.В.* Российское село в эпоху перемен: занятость, доходы, инфраструктура… – М.:ВНИИЭСХ, 2005.

2. *Зотов В. Б.* Система муниципального управления: Учебник для вузов / В. Б. Зотов. – М. : «ОЛМА-ПРЕСС», 2006 – 2-е изд., доп. и перер.
3. Зубаревич Н.В. Социальное развитие регионов России: проблемы и тенденции переходного периода. – М.: Эдиторал УРСС, 2006.
4. Региональная экономика: Учебник для вузов / Т.Г. Морозова, М.П. Победина, Г.Б. Поляк и др.; Под ред. проф. Т.Г. Морозовой. 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
5. Российская Федерация. Законы. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 6 октября 2003 г № 131-ФЗ.
6. *Юшина Е. А.* Муниципальное управление: Учебник / Е. А. Юшина. М.: РНЦГМУ, 2005.
7. *O Brien R.* Global Financial Integration: The End of Geography? L.: Pinter Publishers, 2006.

ГЕВОНДЯН А.С.

Кубанский институт международного предпринимательства и менеджмента, аспирант,
e-mail: 0270588@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ РЕФОРМИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ

Современные тенденции реформирования электроэнергетики определяют новые требования к управлению инвестиционным потенциалом ее крупных компаний – главных структурно- функциональных элементов отрасли, через которые проводятся необходимые изменения.

Ключевые слова: компания; инвестиционный потенциал; реформирование; управление

Коды классификатора JEL: D92, E22

Сохранение в условиях мирового экономического и финансового кризиса стабильных темпов развития экономики (а также их наращивание в будущем), осуществление намеченных целей модернизации и инновационного развития страны в существенной мере зависит от качества инфраструктурного обеспечения данных процессов. Это связано с тем, что отрасли, образующие инфраструктуру общественного производства (к числу которых относится электроэнергетика), обладают свойством обеспечения взаимосвязи всех фаз воспроизводственного процесса: производства, обмена, распределения и потребления [3]. Главными элементами инфраструктурных отраслей являются крупные корпоративные объединения, реализующие проводимую в отрасли и государстве политику модернизации и реформирования.

Рассматривая электроэнергетическую компанию как сложно-структурированную, целостную социально-экономическую систему, управленческие воздействия управляющей подсистемы которой направлены на увеличение эффекта от ее функционирования, необходимо отметить, что именно инвестиционный потенциал корпорации формирует ту основу, от качественно-количественных характеристик которой зависит темп роста объемов производства компании, перспективы кратко-, средне- и долгосрочного развития, эффективность отдельных программных мероприятий стратегического и тактического характера.

Значимость электроэнергетической отрасли обусловливает внимание, которое уделяет и государство, и бизнес (в широком смысле, включающем менеджмент энергетических компаний, их собственников, а также прочих частных инвесторов) формированию эффективной системы управления инвестиционным потенциалом ее компаний. А поскольку выбор оптимальной модели управления должен быть ориентирован, прежде всего, на активное участие потенциала инвестиций в реализации инновационных проектов с целью усиления позиции корпорации в конкурентно-рыночной среде, одним из направлений управляющих воздействий на инвестиционный потенциал является соответствующая параметрическим характеристикам тех или иных инновационных проектов интеграция всех элементов потенциала.

Управление инвестиционным потенциалом электроэнергетической компании рассматривается как целенаправленный информационный процесс, переводящий наличный потенциал корпорации из текущего состояния в желаемое, определяемое стратегией реформирования. При этом субъект управления (руководство компании, осуществляющее стратегическое управ-

ление) получает информацию о состоянии объекта управления (наличного инвестиционного потенциала компании), о возможностях остальных элементов ее совокупного потенциала (материально-техническом, кадровом, организационном, информационном, инновационном и др.), а также о внешней среде, к которой относится макроэкономическая политика, политика реформирования отрасли, конъюнктура рынка, нормативно-правовая база и т.д. У субъекта управления имеется также информация о стратегических целях корпорации, которые время от времени могут подвергаться трансформации. На основании этой информации субъект управления принимает решение о необходимости выработки управляющего воздействия, переводящего наличный инвестиционный потенциал корпорации в новое состояние. Эти воздействия могут изменять состояние потенциала по мере движения по траектории, приводящей к достижению стратегических целей корпорации (одной или нескольких), то есть представлять собой реализацию поступательного движения потенциала в его закономерной и целенаправленной динамике [2]. Причем, в отличие от государственных приоритетов, предпочтения бизнеса в перспективной деятельности продиктованы корпоративными стратегическими интересами. В их основе лежит максимизация ожидаемого дохода за счет увеличения доли рынка, снижения затрат и т.д., а формирование инвестиционных приоритетов прямо связано с коммерческой эффективностью развития компании.

Система инвестиционного потенциала корпорации, входящей в состав энергетического комплекса, обладает рядом особенностей, обусловленных двумя важнейшими отличительными признаками. В отраслевом контексте принадлежность компании к электроэнергетике определяет, в первую очередь, состав и назначение материально-технической компоненты инвестиционного потенциала (в частности, обновление и модернизация основных фондов, внедрение новых технологий и т.п.), определяемых спецификой данного отраслевого рынка, на котором действует корпорация, и ее рыночного позиционирования. Это усиливается, в том числе, тем обстоятельством, что предприятия энергетического комплекса относятся к естественным монополиям.

Вторая особенность привносится в конструкцию модели управления инвестиционным потенциалом размерами компании и способом интеграции ее участников. Так, инвестиционная составляющая потенциала компании непосредственно связана с ее рыночным поведением, с формированием конкурентных стратегий и позиций, со степенью инновационной активности, а также с многоаспектными внутренними финансовыми потоками, обусловленными ее сложной организационно-функциональной структурой.

Таким образом, управление инвестиционным потенциалом электроэнергетической компании, как сложной динамической системой, представляет собой итеративный процесс, включающий получение информации, выработку, выбор и реализацию управляющих воздействий, оценку результатов и осуществление обратной связи от объекта (инвестиционного потенциала) к субъекту (менеджмент компании) управления. Инвестиционный потенциал корпорации в данном процессе представляет собой возможность достижения стратегических целей, в то время как процесс управления им отражает фактическую реализацию достижения этих целей посредством изменения имеющихся характеристик потенциала. Кроме того, сам потенциал корпоративных инвестиций, как обобщающий показатель возможности достижения целей, не фиксирует конкретного способа их реализации, то есть у органа управления корпорации существуют разные варианты осуществления целей. Но управление инвестиционным потенциалом реализует конкретную возможность развития компании, или способ достижения целей. Поэтому управление инвестиционным потенциалом непосредственно связано с общекорпоративным управлением. Последнее означает, что указанные системы управления должны быть согласованы и синхронизированы в своих воздействиях на объект управления. В соответствии с этим, управление инвестиционным потенциалом электроэнергетической компании должно сопрягаться не только с общекорпоративным управлением, но и с целями и задачами систем более высокого уровня иерархии – регионом, отраслью, народным хозяйством [2]. То есть целями управления инвестиционным потенциалом являются стратегические цели компании, которые естественным образом согласуются с целями модернизации экономики в целом и реформирования отрасли, в частности.

В соответствии со стратегией реформирования электроэнергетики [3], основу программы составляет комплексная система мер по модернизации рынка электроэнергии и реструктуризации отрасли, включающая:

– дифференциацию условий коммерческой деятельности компаний на рынке электроэнергии: усиление тарифного регулирования в естественно-монопольных секторах и поэтапная либерализация и введение конкурентных механизмов в секторах генерации и сбыта электроэнергии;
– ослабление и постепенную ликвидацию вертикальной интеграции бизнеса и переход к организации монофункциональных компаний, работающих в отдельных секторах (генерации, транспорте, распределении, сбыте электроэнергии), а также предоставляющих другие необходимые технологические или коммерческие услуги (например, диспетчеризация, организация торговли на рынке или бирже и др.);
– изменение структуры собственности с дифференциацией по выделенным секторам – обеспечение доминирующей роли государства в сетевом бизнесе и последовательное снижение государственного участия в компаниях, осуществляющих производство и сбыт электроэнергии, с соответствующим увеличением доли частного капитала в этих потенциально-конкурентных сферах.

Решение этих сложных, но необходимых в условиях реформирования отрасли вопросов, сопряжено с двумя одинаково важными задачи, которые вынуждены решать компании в рамках своей инвестиционной и финансовой деятельности.

Первая задача связана с привлечением необходимого для интеграции компании в процесс реформирования отрасли объема инвестиционных ресурсов (кредитная стратегия), которые, как правило, состоят из:
– акционерного капитала (ресурсов, получаемых на относительно неопределенный срок с условием выплаты вознаграждения инвестору в виде дивидендов);
– ссудного капитала (ресурсов, получаемых у специализированных кредитно-финансовых институтов на основе срочности, возвратности и платности);
– кредиторской задолженности (ресурсов, получаемых у партнеров по бизнесу и государства в виде отсрочек по платежам и авансов);
– реинвестируемой прибыли и фондов (ресурсов, получаемых в результате успешной коммерческой деятельности самого хозяйствующего общества, амортизационных отчислений).

Поскольку на ссудном рынке капиталов, где происходит кругооборот предлагаемых к размещению ресурсов, объем последних существенно меньше, чем спрос на них, неизбежно возникает конкурентная борьба, заставляющая компании инициировать привлекательные инвестиционные проекты в рамках стратегии реформирования и модернизации. При этом инвестиционная привлекательность проектов предлагаемых компанией, может быть значительно выше для ее потенциальных инвесторов, если они являются инновационными, несмотря на их более высокую рискованность. Поэтому перед компанией стоит задача улучшения своей инвестиционной привлекательности – как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. В этой связи, руководству компании необходимо сформировать кредитную стратегию, основной задачей которой стала бы оптимизация показателей инвестиционной привлекательности.

Вторая задача связана с эффективным распределением полученных ресурсов (инвестиционная стратегия), которые делятся на:
– реальные инвестиции, направляемые непосредственно в производственные процессы;
– финансовые ресурсы, которые направляются на приобретение финансовых инструментов: эмиссионных и производных ценных бумаг, объектов тезаврации, банковских депозитов;
– интеллектуальные инвестиции (подготовка специалистов на курсах, передача опыта, вложения в разработку новых технологий и т.д.).

При этом в силу ограниченности инвестиционных ресурсов компании, а также различной инвестиционной привлекательности потенциальных объектов инвестиций, компании необходимо не только наращивать, но и оптимально распределять свои инвестиционные ресурсы. В этой связи возникает необходимость формирования эффективной инвестиционной стратегии компании, что также связано с управлением инвестиционным потенциалом и источниками его формирования. На современном этапе реформирования отрасли это важно делать с учетом того, что частные инвестиции являются преимущественным источником финансирования для конкурентного сектора (прежде всего тепловой генерации), а государственные инвестиции – естественно-монопольного, то есть магистрального сетевого комплекса, атомной и гидрогенерации [1].

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

Исследование и учет происходящих в макроэкономике изменений позволяет своевременно предвидеть корректировки, которые необходимо вносить в стратегические и тактические планы по управлению инвестиционным потенциалом, в направления и интенсивность отдельных операционных управляющих воздействий компаний, являющихся активными участниками рынка электроэнергии и субъектами важнейшей базовой отрасли российской экономики – энергетического комплекса страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Веселов В.Ф.* Реформирование электроэнергетики и проблемы развития генерирующих мощностей // Институт Энергетических исследований РАН.2008.
2. *Лунев И.Л.* Управление потенциалом корпорации: понятийно-терминологические и методологические основы концепции, модели, инструменты. – Ростов н/Д.: Изд-во СКНЦ ВШ, 2004.
3. *Сенчагов В.К., Рогова О.Л.* Финансовые горизонты нефтегазодобытчиков // ЭКО. 1998. № 2.

МАТАШЕВА Х.П.

Грозненский государственный нефтяной институт им. академика Миллионщикова М.Д.,
доцент кафедры «Высшая математика», e-mail: matash58@ mail. ru

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В работе дается анализ существующих экономико-математических моделей оптимизации параметров логистического обеспечения системы электронной торговли: от планирования логистики до решения текущих логистических вопросов организации физического движения товарных потоков в электронной торговле.

Ключевые слова: Интернет-маркетинг; электронная коммерция; Интернет-технологии; логистическое обеспечение; экономико-математическая модель; статическая модель; динамическая модель; задача управления запасами; детерминированная модель; вероятностная модель

Коды классификатора JEL: L86

Усиление логистической составляющей электронной торговли посредством оптимизации сервисного и ценового компонентов электронного предложения позволяет формировать синергетический эффект оптимального использования внутрифирменных ресурсов, сокращения временных и материальных затрат организации электронной дистрибьюции в рамках любого товарного профиля. В методическом ракурсе формально-логический аспект количественной оптимизации параметров логистического обеспечения системы электронной торговли может быть представлен целым континуумом моделей. Принципиальной задачей, детерминирующей целеориентированность таких моделей, является необходимость обеспечения возможности:

1) точно **планировать логистику** в системе Интернет-маркетинга;
2) **решать текущие логистические вопросы** организации физического движения товарных потоков в электронной торговле.

Отправной точкой для формирования одного научного полюса континиуума может являться набор экономико-математических моделей спроса и потребления – инструментарий оптимизации потребительского поведения с ограничениями бюджетного типа. В данном случае, проектирование структурной формы дискрептивной составляющей функции полезности (функции потребительских предпочтений) позволит нам оценить рыночную эффективность и маркетинговый потенциал применения Интернет-технологий. Дополнительно, может быть использована полная математическая схема вычисления всех прямых и косвенных эластичностей по ценам и эластичностей по доходам, предложенная норвежским ученым Р. Фришем.

Учитывая высокую скорость возможного ассортиментного обновления товарного предложения в Интернет-маркетинге (электронная форма товара дает определенные преимущества в части ускорения трансляции информации об изменениях в товарном профиле продуцента на покупательскую аудиторию в рамках именно электронной коммуникации с потребителем)

весьма информативные характеристики могут быть получены путем вычисления значений эластичностей Е.Е. Слуцкого. На основе этих данных могут проводиться исследования маркетинговых возможностей переключения потребительского спроса при ограниченном предложении отдельных товаров. Ограниченность предложения может являться управляемым фактором и носить краткосрочный характер, позволяющий извлечь большую прибыль в электронной системе продаж за счет кратковременного «монопольного предложения» товаров до их массового появления в традиционном формате розничной сети.

Разрешающие способности данной группы статических моделей могут быть мультиплицированы за счет трансформации целевой функции, при которой будет количественно измерено уже изменение характера спроса с течением времени.

На наш взгляд, важным моментом при моделировании является выбор первичной потребительской единицы, на коммуникацию с которой завязаны избирательно и рационально выстроенные процедуры Интернет-маркетинга. Такой подход означает переход от использования группы моделей (шкалы потребления), описывающих воздействие размера и состава семьи на структуру ее потребительского спроса (половозрастной состав семьи учитывается через введение соответствующих поправочных коэффициентов, объединенных в единую шкалу потребления) к математическому анализу системы индивидуальных потребительских предпочтений. Анализ особенностей дифференциации личного потребления населения изучается в рамках модели дифференцированного баланса доходов и расходов населения (ДБ) имеющей форму системы таблиц, дающих детальное описание структуры доходов населения из различных источников и структуры расходов в соответствии с дифференциацией семей по различным экономическим типам. Разработанный в 1960-1970 гг. в СССР и используемый в Российской Федерации ДБ из всех факторов, сказывающихся на дифференциации потребления, практически учитывает только доход. В силу этого, с нашей точки зрения, наряду с основной схемой ДБ необходимо рассматривать его расширенную схему, включив в нее ряд дополнительных смежных таблиц, отражающих половозрастной состав семей, жилищные условия и иные параметры, позволяющие «удачно» сегментировать целевую потребительскую аудиторию. Методологически корректным представляется наложение на ДБ сформировавшихся импликаций, идентифицирующих концептуально сложившуюся маркетинговую типологию и характеристики потребления.

Следует отметить, что при долгосрочном прогнозировании маркетинговых параметров развития сферы личного потребления возможности генетических моделей, абсолютизирующих сложившиеся тенденции в изменении спроса потребителей, инерционность его структуры, оказываются ограниченными. В связи с этим, следует отдельно выделить резко контрастирующие в рамках последнего критического посыла прикладные возможности модели нормативного прогноза структуры личного потребления, главная задача которой – корректно отобразить концепцию потребления, свободную от специфики текущих закономерностей уровня и структуры потребления, от влияния наличной методической ограниченности и концептуальной незавершенности имеющихся представлений о закономерностях динамики системы потребительских предпочтений. В рамках нормативного подхода разработан целый ряд экономико-математических конструкций: модель расчета самих нормативов рационального потребления, модель целевой функции потребления, измеряющей отклонение реального потребительского поведения от вектора нормативов, модель траектории перехода к рациональной структуре потребления в динамике.

Таковы общие модельные схемы экономико-математического анализа и прогнозирования спроса. В основе построения конкретных вычислительных алгоритмов его численного анализа для любой из описанных выше моделей лежит стандартный перечень этапов: выбор маркетинговых параметров (факторов), детерминирующих структуру спроса целевой потребительской аудитории – установление формы численной зависимости между спросом и обуславливающими его факторами – решение модели через количественную оценку параметров регрессионных уравнений.

В настоящее время, общие экономико-математические аспекты решения задачи потребительского выбора являются достаточно хорошо изученными. Проработаны математические приемы численного анализа свойств функции полезности, выявления одномерных корреляций путем построения линий безразличия, расчета эластичности изменения спроса при изменении спросообразующих факторов, а сама задача потребительского выбора редуцирована к задаче

на условный экстремум через тривиальную замену бюджетного ограничения потребителя на равенство. В силу этого, существующая математическая база маркетингового планирования в целом позволяет прогнозировать спрос, а тем самым, научно обосновывать достоверный (максимально локализованный – численно сжатый) интервал значений объема транспортно-складского обслуживания процессов физического движения продукции в процессе выполнения заказов в системе электронных продаж.

Сложность логистических задач организации товарных потоков в системе дистанционной торговли позволяет теоретически зафиксировать их многомерность, что означает поиск логистических решений в рамках векторной (не скалярной) оптимизации.

Важным аспектом управления логистикой поставок в Интернет-маркетинге является управление запасами, для чего используются различные математические методы. Например, при расчете оптимального размера заказа используется «формула Вильсона» и связанные с ней вычислительные процедуры. Имитационное моделирование применяется для моделирования системы управления запасами с фиксированным размером заказа; поведения системы с фиксированным интервалом времени между заказами.

Важным фактором, определяющим формулировку и решение задачи управления запасами, является то, что объем спроса на хранимый запас (в единицу времени) может быть детерминированным (достоверно известным) или вероятностным (описанным стохастическим распределением). В зависимости от этого, применяются детерминированные модели управления запасами или вероятностные.

Модельный ряд логистики детерминированного управления запасами можно представить в виде монотонного усложнения классической задачи экономичного размера заказа (имеет решение в виде формулы Вильсона) путем добавления фактора разрыва цен (продукция в Интернет-магазине может быть приобретена со скидкой). Нами рассмотрена многопродуктовая статическая модель с ограниченной вместимостью склада, которая является максимально адекватной задачам логистики организации Интернет-торговли, связанным с недопущением чрезмерного расширения складского пространства, для которого в самой модели теоретически фиксируется его предельно допустимый размер. Имплицитно модель описывает реальную конкуренцию между отдельными ассортиментными позициями за ограниченное складское пространство.

Динамические модели экономичного размера заказа отличаются от статических тем, что уровень запаса контролируется периодически на протяжении конечного числа одинаковых периодов; объем спроса на протяжении периода, хотя и является детерминированным, но в тоже время он динамический, поскольку может периодически меняться. Особенностью этих моделей является зависимость начального запаса в каждом периоде от решений, принятых в предшествующих периодах (применение рекуррентных соотношений). В силу этого численное решение динамических задач значительно сложнее, чем статических и опирается на алгоритм динамического программирования Р. Беллмана с различными модификациями функции стоимости.

При эмпирическом выделении стохастических характеристик в законе распределения для интенсивности расходования запасов в системе физической дистрибьюции виртуально сформированных заказов (спрос со стороны потребительской аудитории Интернета является случайным) следует говорить об использовании вероятностных моделей. В этом случае модельные решения задачи будут сводиться к отысканию такой (численно достаточной) суммы страхового запаса и математического ожидания интенсивности расходования запаса, которая с высокой вероятностью (обычно эту вероятность принимают равной 0,9-0,99) превысит реальную интенсивность расходования запасов в системе физической дистрибьюции виртуального розничного рынка.

Предположим, что интенсивность расходования запаса является случайной величиной с заданным законом распределения $f(b)$. В качестве закона распределения интенсивности расходования запаса может быть использован, в частности, нормальный закон Гаусса, $t-$ распределение Стьюдента или какие-то другие законы (закон распределения и его плотность определяются опытным путем). Если закон распределения известен, то можно найти вероятность того, что интенсивность расходования запаса не превысит интенсивность, равную $\beta + b_o$, где β – математическое ожидание интенсивности расходования запаса; b_o – страховой запас.

Модельное решение задачи управления запасами в системе дистрибьюции Интернет-магази-

нов предполагает рассмотрение вариантов непрерывного и периодического контроля запасов (одноэтапные и многоэтапные модели).

С нашей точки зрения, весьма продуктивной может оказаться попытка адаптировать детерминированную модель экономичного размера заказа для учета вероятностной природы «виртуального спроса» в Интернет-маркетинге. Для этого можно воспользоваться приближенным методом, который предполагает существование постоянного буферного запаса на протяжении всего планового периода. Размер резерва может быть установлен таким образом, чтобы вероятность истощения запаса в течение периода выполнения «виртуального заказа» (интервал между моментом размещения заказа в Интернете и его поставкой) не превышала наперед заданной величины.

ХАНБАБАЕВ Т.Г., МАМАЕВ В.Д.

ГНУ Дагестанский НИИСХ, к.э.н., заведующий отделом, научный сотрудник,
367014, РД, г. Махачкала, пр-т. Акушинского, Научный городок;
ГНУ Дагестанский НИИСХ, заведующий отделом экономики, к.э.н., e-mail: niva1956@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОВЦЕВОДСТВА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН

Овцеводство играет важную роль в АПК республики, не только как экономическое составляющая, но и как социальная, так как основанная часть населения горной провинции занимается овцеводством.

Ключевые слова: Республика Дагестан; овцеводство; реализация продукции; возможности конкуренции; качество продукции

Коды классификатора JEL: Q15, Q18

Овцеводство республики является одной из старейших и основных отраслей. В Республике Дагестан (РД) имеются благоприятные природно-экономические условия по производству высококачественной шерсти. За последнее время наметилась стабилизация дальнейшего развития отрасли. Прогнозируя возможность адаптации овцеводства к новым рыночным отношениям с учетом экономических и природно-климатических условий, необходимо вскрыть причины приведшие отрасль к неконкурентоспособности [1, с.10]. Начиная с 2000 года наблюдается увеличение поголовья и объемов производства продукции овцеводства (табл.1).

Таблица 1

Состояние овцеводства в Республике Дагестан (в хозяйствах всех категорий)[1]

Годы	Поголовье овец, тыс. гол.	Производство шерсти, тыс. т. (в физической массе)	Производство баранины, тыс. т. (в убойном весе)	Средний настриг шерсти с одной овцы (в физическом весе), кг.	Уровень рентабельности продукции,% (сельхозпредприятия)
2000	2148,0	8,8	15,7	2,5	0,3
2001	2301,0	9,4	11,8	2,5	-14,4
2002	2795,0	11,2	15,4	2,4	-17,3
2003	3175,0	11,7	14,8	2	-23,6
2004	3726,8	13,2	18,5	1,9	-9,2
2005	4286,5	14,3	17,1	2,0	-35,1
2006	4737,7	15,6	18,9	2,0	-38,5
2006 в% к 2000	в 2,2 раза	в 1,8 раза	в 1,2 раза	80	В -128 раз

Как показывают данные, в 2006 г., по сравнению с 2000 г. поголовье увеличилось в 2,2 раза. Производство шерсти также стабильно увеличивается. В 2006 году во всех категориях было про-

[1] По данным статистического ежегодника «Дагестан-2006» Госкомстата РД

изведено 15,6 тыс. тонн в физической массе против 8,8 тыс. тонн в 2000 году. Но в то же время наблюдается снижение основных показателей эффективности отрасли: так, средний настриг шерсти за анализируемый период снизился на 0,5 кг или на 20%, сохраняется тенденция ежегодного роста убыточности производства шерсти в сельскохозяйственных предприятиях и вероятно, трудно рассчитывать на ее преодоление в ближайшей перспективе. В 2001 г. убыточность производства шерсти составила 14,4%, в 2005 г. 35,1%, а в 2006 г. 38,5%. Производство баранины по сравнению с 2000 г. возросло в 1,2 раза. Рынок продукции овцеводства, представленная, в основном, рынком шерсти и рынком мяса – баранины, характеризуется значительными колебаниями цен, что вызвано как внутренними, так и внешними факторами. В последние годы произошло существенное изменение экономической значимости данных видов овцеводческой продукции.

Мировая практика показывает, что во всех ведущих шерстепроизводящих странах имеется хорошо организованный рынок шерсти с отлаженными экономическими и административными методами его управления. Отсутствие цивилизованного и стабильного рынка в нашей стране является одним из сдерживающих факторов развития отрасли. Как известно, конъюнктура рынка характеризуется состоянием спроса и предложения и уровнем складывающихся цен. Проведенные современные аграрные преобразования способствовали разрушению отлаженной системы закупок шерсти, потере сырьевой базы, что привело к развалу шерстеперерабатывающей промышленности в целом, и повлекло за собой как снижение спроса на шерсть, так и снижение реализационных цен на нее.

Таблица 2

Экономические показатели реализации шерсти в РД[1]

Показатели	Годы			
	1995	2004	2005	2006
Реализовано шерсти, тонн	3411	980	1010	1171
Себестоимость 1 кг, руб.	2,73	33,8	30,3	35,1
Цена реализации за 1кг, руб.	2,49	29,8	19,4	16,6

Объемы реализации шерсти в 2006 году значительно сократились и составили 35,0% к уровню 1995 года. Цена реализации шерсти не окупает затрат на ее производство. Так, цена за 1кг. шерсти составила в 2006 г. 16,6 руб., а себестоимость соответственно 35,1 руб. в связи с тем, что цены на шерсть не покрывают значительной части затрат на ее производство, сельскохозяйственные предприятия продолжают избавляться от нерентабельной отрасли. Анализ производственно – экономической деятельности показал, что практически всеми овцеводческими хозяйствами за 2006 г. получены крайне неудовлетворительные результаты производства шерсти и они ведут убыточную деятельность. В таблице 2 представлены экономические показатели деятельности в прошлом ведущих овцеводческих хозяйств республики.

Для расширенного анализа была составлена комбинационная группировка хозяйств по полной себестоимости 1 ц шерсти и средним реализационным ценам на нее.

Комбинационная группировка по двум признакам позволяет изучить влияние одного из них при взвешенном, т.е. фиксированном состоянии другого.

Исследования проводились в 57 хозяйств Кулинского, Хунзахского, Гунибского, Ахтынского и Рутульского районов республики, табл. 3.

Анализ показывает, что хуже всего дело обстоит в подгруппах хозяйств, в которых полная себестоимость 1ц. реализованной шерсти 3500 рублей (в третьей подгруппе – 5001 руб. и в четвертой – 5017 руб.), а средние реализационные цены сложились на уровне 1448,2 и 2031,1 руб. за 1 ц. соответственно. Как и следовало ожидать, от реализации шерсти они получили значительные убытки и уровень убыточности составил в третьей подгруппе 60 и в четвертой – 54%. Вместе с тем, в группе хозяйств с полной себестоимостью 1ц. реализованной шерсти менее 3500 руб., несмотря на реализацию можно отметить, тот факт, что уровень убыточности здесь несколько ниже (в первой подгруппе –21,3% и во второй –6,2%). В целом по исследуемым хозяйствам при полной себестоимости 1ц. реализованной шерсти 3760,5 руб. и реализационной цене 1747 руб., убыточность составила 54%.

[1] По данным статистического ежегодника «Дагестан-2006» Госкомстата РД

Таблица 3.

Комбинационная группировка хозяйств горной зоны (северной и южной) по полной себестоимости 1ц. шерсти и средним реализационным ценам на нее

Группы - предприятия, в которых себестоимость 1 ц шерсти составляла, руб.	Подгруппы								
	предприятия по уровню средних реализационных цен, руб. за 1 ц.	число хозяйств в подгруппе	реализовано шерсти, ц	полная себестоимость		выручка от реализации, тыс. руб.	цена реализации, 1ц., руб	прибыль, убыток	уровень рентабельности,%
				всего тыс. руб	1 ц, руб				
До 3500	До 1650	18	54,3	137,6	2534	108,3	1995	-29,4	-21,3
	Свыше 1650	19	56,6	86,6	1530	81,2	1434	-5,4	-6,2
Свыше 3500	До 1800	11	68,2	341,1	5001	98,8	1448,2	-242,3	-71
	Свыше 1800	9	86,1	432	5017	174,6	2031,1	-257,2	-60
По всей совокупности		57	265,2	997,3	3760,5	463,2	1747	-534,1	-54

Перерабатывающая шерсть промышленность республики находится на крайне низком уровне. Работа по первичной переработки шерсти налажена плохо, поэтому на переработку поступают низкосортные виды. В настоящее время в Дагестане основным перерабатывающим предприятием является комплекс по переработке шерсти – 000 «Адам Интернейшел». Шерсть закупается и перерабатывается данной фабрикой, которая определяет закупочные цены на нее, порой невыгодные для сельхозпроизводителей. Отдельные товаропроизводители реализуют сырье на стороне, без какой либо переработки. Отсутствие специальных независимых лабораторий, не соблюдение стандартов сертификации пагубно отражается на развитии отрасли. В рыночных условиях хозяйствования производимая продукция должна быть самого высоко качества. Анализ показывает, что сложившаяся в отрасли ситуация не стимулирует работу производителей по повышению качества шерсти, отчего она ежегодно снижается. Хотя республика обладает достаточным спектром генофонда овец, дающих высококачественную шерсть .

Ранее в крупных специализированных хозяйствам совместно с Дагестанским НИИСХ проводилась большая селекционная и племенная работа, направленная на создание и разведение новых, более продуктивных пород и типов овец, которые характеризуются высокими шерстными качествами.

Сокращение поголовья овец в сельхозпредприятиях и перемещение в мелкотоварный сектор повлекло за собой сворачивание этой работы. Сегодня в сельхозпредприятиях содержится 19% овец от общего овцепоголовья, а в индивидуально-семейном секторе – 81%. Производство шерсти распределилось соответственно –12% и 88%.

Фермерские хозяйства в расчете на высокую прибыль ориентируют свою деятельность на производство мяса- баранины, как более выгодного товара, избавляясь от невыгодной шерсти. В тоже время в индивидуально-семейных хозяйствах нет ни финансовых возможностей, ни опыта работа, квалификации для производства больших партий однотипной тонкой шерсти высокого качества, что крайне важно для перерабатывающих предприятий. Как показывает практика, такую шерсть могут производить крупные специализированные овцеводческие хозяйства.

Основным направлением в управлении качеством продукции признана сертификация продукции, поэтому инфраструктуре рынка шерсти необходимо создать республиканскую сеть независимых испытательных лабораторий шерсти.

На наш взгляд, один из основных факторов обеспечения конкурентоспособности – оптимизация и минимизация затрат на закупку материально-технических ресурсов, на производство, переработку продукции, на продвижение ее к потребителю, и все это при более полном учете возможностей хозяйства, агропромышленного предприятия или объединения.

Для достижения системной цели, обеспечения научно обоснованных экономических отношений между взаимосвязанными субъектами рынка всех трех сфер овцеводческого подкомплекса, ритмичного производства продукции возможно, создание централизованной организационно-управленческой структуры, объединяющей на договорных: основах отрасли, производящие средства производства, непосредственно производящие и осуществляющие переработку и реализацию продукции в одно целое при сочетании государственного регулирования с саморегулированием.

Сложившаяся ситуация на рынке не стимулирует производителей повышать производство и реализацию шерсти. Основная причина такого положения состоит в ущемлении их интересов. Сегодня доля производителя шерсти в стоимости готовой продукции составляет максимум 4 – 5% (в странах с развитым овцеводством до 40%), а остальные 95% – доля посредников, переработчиков, торговли.

Рыночная политика цен на формирующемся рынке шерсти, на наш взгляд, должна предусматривать:

1. Применение свободных рыночных цен, складывающихся под влиянием спроса и предложения в сочетании с государственной поддержкой сельскохозяйственных товаропроизводителей. В настоящее время из федерального бюджета в целях компенсации части затрат на производство товарной продукции выплачиваются субсидии из расчета 55 рублей на одну овцематку, в то время как содержание одной овцы обходится более чем в 500 рублей, т.е. этих средств явно недостаточно;
2. Использование минимальных гарантированных цен на шерсть, закупаемую в федеральный и региональные фонды, обеспечивающих сельскохозяйственным товаропроизводителям возмещение затрат на производство продукции и уровень доходности, достаточный для ее воспроизводства;
3. Соблюдение принципа паритета цен на шерсть и промышленную продукцию.

Для определения уровня свободных рыночных цен на шерсть рекомендуется использовать отработанную в зарубежной практике систему аукционов по ее продаже. Переход на аукционную продажу шерсти в нашей стране возможен только под протекцией государства. В этом случае целесообразно организовать постоянно действующие аукционы по продаже шерсти во всех регионах при головных предприятиях. При этом стартовые цены на аукционах на базовые сорта шерсти, вероятно, будут устанавливаться исходя из уровня продажных цен, складывающихся на конечные шерстяные изделия, и реального вклада всех участников производства и переработки шерстяного сырья в создаваемую конечную продукцию. По видам и сортам шерсти определение соотношений в стартовых продажных ценах рекомендуется осуществлять исходя из соотношений их прядильной способности.

Для стабилизации и развития производства продукции необходимо сформировать современную инфраструктуру рынка шерсти и с помощью рыночных инструментов ликвидировать диспаритет между ценами на сельскохозяйственную и промышленную продукцию.

Среди наиболее распространенных мер по регулированию цен на рынке шерсти можно назвать следующие:

1. Установление ценовых соглашений между сельхозпроизводителями, перерабатывающими предприятиями и торговыми организациями;
2. Предоставление льготных тарифов на электро, тепловую энергию, воду и др.
3. Финансирование снабженческо-сбытовых и торговых надбавок.

В рыночных условиях хозяйствования производимая продукция должна быть самого высокого качества. Анализ качества шерсти показывает, что в последнее время все острее проявляются три негативные тенденции, которые снижают конкурентоспособность шерсти.

Во-первых, практически не стало наиболее тонкой шерсти 70 качества (18–20,5 мкм), которая всегда пользуется повышенным спросом, и цена на которую, в сравнении со смежным 64 качеством, на зарубежном рынке выше на 10–20%.

Во-вторых, практически не стало шерсти, свободной от сора (нормальной), но много шерсти, засоренной, чего не было раньше.

В-третьих, не используются требования российских ГОСТов (требования в них гармонизированы с международными) в части подготовки шерсти для продажи и она продается, как правило, овцеводческими хозяйствами неклассированной, что снижает ее продажную цену, и овцеводы несут потери, поскольку посредники, купившие такую шерсть, для дальнейшей перепродажи обязательно ее сортируют.

Для повышения конкурентоспособности шерсти, производимой в республике, целесообразно задействовать в полном объеме и такое ключевое звено в инфраструктуре современного оптового рынка, как ее сертификацию.

Наши исследования показывают, что субъекты хозяйствования недополучают значительные суммы выручки из-за отсутствия контроля за качеством сдаваемой продукции.

Учитывая экономическую значимость исследуемого подкомплекса для республики, необходимо срочно принять соответствующие меры:

1. Сформировать рыночные цены на продукцию с сочетанием государственной поддержки;
2. Предусмотреть дополнительные меры по совершенствованию системы государственной поддержки.
3. Увеличить объемы закупок продукции в федеральный и региональные продовольственные фонды. Одновременно с этим предусмотреть авансирование средств на возмещение части издержек производства сельхозтоваропроизводителей при заключении ими договоров с заготовителями.
4. Увеличить объем финансовых ресурсов, выделяемых из бюджета на приобретение племенных животных.
5. Оказать государственную поддержку в формировании вертикально интегрированных структур в звене «производство-переработка-реализация».

ЛИТЕРАТУРА

1. *Исмаилов И.С., Белый Ю.В., Закотин В.Е., Щевченко И.В., Поминов Е.П.* Создание внутрипородного типа овец северокавказской мясошерстной породы для центральной зоны Ставрополья // Овцы, козы, шерстное дело. 2008. № 3. С. 10.

ПОГОДАЕВА И.В.

НОУ «Северо-Кавказский социальный институт», доцент кафедры «Финансы, бух. учет, налоги», кандидат экономических наук, e-mail: Proffesorina@yandex.ru

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД К РАЗВИТИЮ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Кластер выступает как схема, согласно которой все производство продукции, начиная от ее разработки, первичного изготовления и заканчивая продажей, идет по единой цепи. В целом кластерный подход стимулирует приток инвестиций для создания высокорентабельного сельского хозяйства.

Ключевые слова: кластер; кластерный подход; интеграция; интегрированные структуры; конкурентоспособность; агропромышленный комплекс; региональная экономика

Коды классификатора JEL: Q16, Q58

Необходимость повышения экономической эффективности региональных агропромышленных комплексов ставит перед территориями новые задачи, прежде всего связанные с выбором конкурентоспособной модели региональной экономики, позволяющей максимально использовать имеющийся потенциал.

Показывая тенденции развития интегрированных форм хозяйствования, особую актуальность приобретают вопросы, отражающие влияние различных форм и типов интеграции на экономический рост, устойчивость экономического развития, конкурентоспособность продукции отраслей АПК. Отражая эволюцию развития интегрированных структур, нам хотелось бы особое внимание уделить организации кластерных структур в АПК, показать эффективность их функционирования, задачи становления в регионе. Исследование данной проблемы играет большую роль в обосновании экономической политики государства, при совершенствовании институциональной основы АПК, в содействии развитию более эффективных форм интеграции [1].

При всей многочисленности видов экономической интеграции, рассматриваемых в научных исследованиях в зависимости от субъектного состава участников процесса, выделяется:

– территориальная (межгосударственная, межрегиональная) интеграция, осуществляемая по инициативе центральных и местных органов власти и управления;
– производственная интеграция, осуществляемая по инициативе предприятий и организаций – субъектов предпринимательской (хозяйственной) деятельности.

Территориальная и производственная интеграция не исключают возникновения и взаимовлияния комбинированных форм сотрудничества.

Производственная интеграция обусловлена, как потребностью в укрупнении производственных структур, для того чтобы более эффективно применять новую технику, технологии, источники энергии (технические предпосылки), так и сужением сферы приложения свободных капиталов и обострением конкуренции (экономические предпосылки).

Территориально-производственная интеграция на основе кластеров в ближайшее время станет одним из главных направлений по размещению производственных сил в регионе.

Кластер (в экономике) (англ. cluster) — сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний: поставщиков оборудования, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Примером кластера является Кремниевая долина в США [4].

Основоположником кластерного подхода к повышению региональной конкурентоспособности является профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер. Согласно теории Майкла Портера, кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга. Таким образом, под кластером понимается сеть независимых производственных и (или) сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий и ноу-хау (университеты, научно-исследовательские институты, инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеры, консультанты) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости [5].

По мнению М. Портера [6], конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных ее фирм, а кластеров – объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах, М. Портер пришел к выводу, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании обычно не разбросаны бессистемно по разным странам, а имеют тенденцию концентрироваться в одной стране, а иногда даже в одном регионе страны. Объяснение этого явления состоит в следующем, одна или несколько фирм, достигая конкурентоспособности на мировом рынке, распространяет свое положительное влияние на ближайшее окружение: поставщиков, потребителей и конкурентов. А успехи окружения, в свою очередь, оказывают влияние на дальнейший рост конкурентоспособности данной компании. В результате такого взаимовыгодного сотрудничества формируется «кластер» – сообщество фирм, тесно связанных отраслей, взаимно способствующих росту конкурентоспособности друг друга.

К числу основных эффектов, которые могут быть достигнуты от реализации кластерной политики в регионе, относятся:

1. Увеличение объемов валового регионального продукта за счет повышения конкурентоспособности и производительности труда, вовлечения в кооперационные связи местных предприятий.
2. Стимулирование инновационной активности и научной деятельности на территории.
3. Дополнительный импульс для развития малого и среднего бизнеса, повышающего устойчивость экономики.
4. Увеличение региональной налогооблагаемой базы.
5. Повышение эффективности использования бюджетных средств, направляемых на развитие экономики.
6. Рост конкуренции на региональном рынке.

Актуальность создания кластеров, обусловленная общими закономерностями развития экономики на современном этапе, заключается в развитии партнерства между государством, экономикой и наукой. К тому же кластер выступает как схема, согласно которой все производство продукции, начиная от ее разработки, первичного изготовления и заканчивая продажей, идет по единой цепи.

Выделяют три вида кластеров:

– региональные (регионально ограниченные объединения вокруг научного или промышленного центра);

– вертикальные (объединения внутри одного производственного процесса, например, цепочка «поставщик — производитель — сбытовик — клиент»);
– горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, «химический кластер» или на еще более высоком уровне агрегации «агропромышленный кластер»).

Преимущества кластерного подхода на региональном уровне заключаются в следующем:

1. Региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу.
2. Предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизировать затраты на внедрение инноваций.
3. Важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур — малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона.
4. Региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия, а также активно происходит обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям [8].

Пригодность АПК для применения кластерных технологий объясняется, привязкой отдельных направлений производства к природно-климатическим условиям производства на ограниченной территории. Именно так сформировались винодельческие кластеры в Калифорнии (США) и Баден-Вюртемберге (Германия), соево-кукурузный и зерновой пояса в США и Канаде, производство сыра и шоколада в Швейцарии и т.п.

Таким образом, существуют не только теоретические предпосылки, но и практический успешный опыт применения кластерного подхода к развитию сложных социально-экономических систем, к которым можно отнести агропромышленный комплекс [3].

Агрокластер представляет собой инновационно направленную, территориально локализованную интегрированную структуру с элементами сетевой организации, организованную на основе сельскохозяйственного производства, включающую различные сферы АПК, входящие в технологическую цепочку создания добавленной стоимости.

Кластеры представляют собой продукт интегрированного взаимодействия и имеют многие положительные черты, присущие этим видам сотрудничества. Вместе с тем кластеры – несколько иная система, не характерная для российского агропромышленного производства.

В целом, агропромышленные кластеры не являются полноценными кластерными структурами, формируются медленно, видимые результаты достигаются лишь через несколько лет. Подобные структуры не позволяют осуществить прорыв в сфере АПК, но имеют большое значение при проведении эффективной политики занятости на региональном уровне и расширении налоговой базы. Также к преимуществам кластеров в сфере агропромышленного производства можно в полной мере отнести реализацию конкурентных преимуществ региона по производству продуктов питания, связанных с географическим расположением, климатом, обширными зонами агропромышленного производства регионов и т.п., возможностей, присущих им как интегрированной системе, направленной на совершенствование техники и технологий. Взаимодействие элементов кластера происходит посредством обмена товарами, технологиями, информацией, услугами и т.п. [1].

Управление экономикой АПК на основе региональных инновационных кластеров также имеет свои преимущества: позволяет увеличить налогооблагаемую базу; повысить уровень занятости сельского населения, развитость инфраструктуры села; переориентировать убыточные агропредприятия; урегулировать инвестиционные потоки и оценить эффективность вложений; повысить в регионе предпринимательскую активность на рынках АПК; развить инновационный потенциал предприятий АПК посредством быстрого распространения инноваций на все предприятия кластера; совершенствовать информационную базу для статистических исследований.

Участниками агропромышленного кластера могут быть: сельскохозяйственные предприятия (поставщики сырья); предприятия сельскохозяйственного машиностроения (поставщики

оборудования); перерабатывающие предприятия пищевой индустрии; агропромышленные интегрированные комплексы (корпорации); консалтинговые организации; научные институты; образовательные учреждения; законодательные институты; органы власти; финансовые институты. [2].

На современном этапе экономического развития ключевыми задачами агропромышленного кластера являются следующие: концентрация ресурсов в быстро восстанавливаемых отраслях сельского хозяйства — зерновом хозяйстве, свиноводстве, птицеводстве, молочном животноводстве; оказание господдержки всем формам кооперации и интеграции товаропроизводителей, включая создание и развитие агропромышленных объединений, холдингов и МТС; развитие инфраструктуры рынка земель сельхозназначения, повышение технологического уровня агропроизводства и внедрение гибких ресурсосберегающих и экологически чистых технологий, создание интегрированных структур с полным циклом производства — от выращивания продукции до выпуска конечного продукта, — которые могут обеспечить конкурентоспособность продукции АПК на российском и мировом рынках [7].

Сейчас активно обсуждается проект «Концепции развития территориальных производственных кластеров», подготовленный Минэкономразвития при помощи Академии народного хозяйства, Министерства образования и науки и экспертов консалтинговой компании Bauman Innovation. Однако в российской экономической науке нет единого подхода к определению кластера, в правительстве нет ясности в том, какую модель кластерной политики следует использовать в России – либеральную или дирижистскую.

Для российских ученых кластерный подход к развитию региона и повышению его конкурентоспособности относительно нов, отсутствуют конкретные методики выявления кластеров и разработки механизма их поддержки на уровне региона.

Несмотря на это большинство экономистов, занимающиеся проблемами кластерного подхода в АПК считают, что организация интегрированных структур на базе кластерного подхода позволит улучшить инвестиционный климат отраслей, производящих сельскохозяйственную продукцию, стимулировать инновационные процессы, а также повысить конкурентоспособность отраслей АПК. Во многих регионах России имеются предпосылки к созданию территориально-производственной структуры, которая основана на взаимодействии научно-образовательной сферы, предприятий АПК, торговли, сферы обслуживания и государства. Такое сотрудничество повысит эффективность агропромышленного производства. Кроме того, сотрудничество с агропредприятиями будет выгодным и полезным для научно-образовательных учреждений региона, а постоянный мониторинг предприятий со стороны государства повлечет за собой повышение эффективности государственной региональной политики.

Таким образом, кластерный подход является мощным инструментом для стимулирования регионального развития, которое в конечном итоге может состоять в увеличении занятости, заработной платы, отчислений в бюджеты различных уровней, повышении устойчивости и конкурентоспособности регионального АПК.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богданова, Е.А.* Стратегия формирования агропромышленного кластера региона / Е. А. Богданова // Экономика региона. 2007. № 18 (декабрь).
2. *Мигранян, А.А.* Теоретические аспекты формирования конкурентоспособных кластеров [Электронный ресурс] / А. А. Мигранян / сайт Агентства финансовой информации “Консультант”. – М.: [2002]. Режим доступа к статье: http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html, свободный. Загл. с экрана.
3. *Некрасов, Р.* Стратегические направления развития АПК Самарской области: достижение конкурентоспособности в условиях глобальной экономики / Р. Некрасов, Д. Болдов // АгроИнформ, 2008. май (115).
4. Новый словарь иностранных слов. Мн.: Современный литератор, 2005.
5. *Портер, М.* Конкуренция / М. Портер. М.: Вильямс, 2002. в 2-х томах.
6. *Портер, М.* Международная конкуренция / М. Портер. М.: Международные отношения, 1993.
7. *Скоромохов, А.* Экономика Алтая будет развиваться в кластерах / А. Скоромохов // Континент Сибирь. 2007. № 20 (542).

8. *Четырбок, Н. П.* Кластерная политика как метод активизации инновационных процессов в регионах / Н.П. Четырбок /Научно-инновационная политика в регионах Беларуси: материалы республиканской научно-практической конференции. – Мн.: ГУ «БелИСА», 2005.

ДУБОВЕЦ Д.С.

Московский государственный индустриальный университет, аспирант, e-mail: daniladubovets@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

Рассматривается возможность моделирования всех стадий процесса оценки экономической эффективности инвестиционных проектов. Процедура определения рыночных предпосылок инвестиционного проекта представлена с помощью функционального и информационно-потокового моделирования как наиболее наглядно отражающего все стадии рассматриваемого процесса. Совместное использование предложенных моделей позволило разработать универсальный аппарат для инвестиционного анализа, который в зависимости от поставленной задачи подвергается наращению и изменению.

Ключевые слова: инвестиционные проекты; риски; проект моделирования процесса оценки экономической эффективности ИП; функциональное моделирование

Коды классификатора JEL: E22, G11

Процесс оценки экономической эффективности инвестиционных проектов (ИП) – сложная система, в которой сам процесс оценки выступает как управляемая система, а управляющей частью системы является специализированное подразделение компании, осуществляющее инвестиционную деятельность.

Основными трудностями, возникающими в процессе оценки экономической эффективности ИП, являются:

– сложность в формировании проектной группы, состоящей из большого числа специалистов в области стратегии, капитального строительства, обеспечения оборудованием, технических экспертов, рыночных и финансовых аналитиков и т.п.;
– сложность организации рациональной работы по взаимодействию членов проектной группы с внешними контрагентами;
– в учете большого количества факторов и рисков проекта при принятии решения о его реализации.

Все вышеперечисленные мероприятия делают процесс оценки экономической эффективности ИП достаточно трудоемким и затратным с точки зрения финансовых и трудовых ресурсов.

С целью соблюдения оптимального баланса между скрупулезным подходом к оценке и необходимыми затратами на ее проведение специализированное подразделение компании, осуществляющее инвестиционную деятельность, должно разработать методологию планирования, организации, руководства и координации материальных и человеческих ресурсов на каждой стадии жизненного цикла инвестиционного проекта: от зарождения инвестиционной идеи до начала серийного производства продукции. Такая методология позволит эффективно управлять процессом оценки экономической эффективности путем применения системы современных методов, техники и технологии управления.

Одним из способов, способствующим достижению поставленных задач, является моделирование всех стадий процесса оценки.

Анализ существующих подходов к моделированию процесса оценки экономической эффективности ИП показывает, что при моделировании сложных систем, общепринятым в зарубежной практике является использование функционально-информационного подхода [1, 2, 5, 7]. Преимуществом данного вида моделирования является то, что он позволяет лаконично, однозначно и точно показать все элементы процесса оценки ИП, отношения и связи между ними, а также целостность сложной многоуровневой модели. Функционально-информационный подход моделирования включает такие модели, как: модели функциональных процессов; модели информационных потоков и модели данных [3, 6]. Если говорить непосредственно о самом процессе оценки экономической эффективности ИП, то в его рамках проектная команда реша-

ет ряд ключевых задач по прогнозированию основных макроэкономических показателей ИП, оценке величины капитальных вложений ИП, анализу оптимального технического решения, формированию рыночных предпосылок и т.п. Факторами, оказывающими одно из наибольших влияний на показатели экономической эффективности ИП, являются прогноз цен на сырье и готовую продукцию, емкость внутреннего рынка, экспортный потенциал готовой продукции и доступность основного сырья, т.е. данные, получаемые в рамках определения рыночных предпосылок ИП.

Процесс определения рыночных предпосылок ИП рассмотрен с помощью функционального и информационно-потокового моделирования как наиболее наглядно отражающего все стадии рассматриваемого процесса.

Функциональное моделирование процесса оценки экономической эффективности ИП на стадии определения его рыночных предпосылок. В настоящее время наиболее эффективным и апробированным средством функционального моделирования является методология структурного анализа и моделирования SADT (Structured Analysis and Design Technique) в нотации IDEF0 [3]. Модель оценки экономической эффективности ИП в рамках стандарта IDEF0 представляет собой его графическое описание, разработанное с целью наглядного отображения того, что происходит в процессе выполнения оценки экономической эффективности ИП, как осуществляется управление, какие средства использует проектная команда для выполнения своих функций и какие результаты необходимо получить.

Основной концептуальный принцип методологии IDEF0 – представление любой изучаемой системы в виде набора взаимосвязанных и взаимодействующих блоков, отображающих действия, операции, процессы, происходящие в изучаемой системе. В IDEF0 все, что происходит в системе и ее элементах, принято называть функциями. Каждой функции ставится в соответствие блок. На IDEF0-диаграмме, основном документе при анализе и проектировании систем, блок представляет собой прямоугольник. Интерфейсы, посредством которых блок взаимодействует с другими блоками или с внешней по отношению к моделируемой системе средой, представляются стрелками, входящими в блок или выходящими из него. Входящие стрелки показывают, какие условия должны быть одновременно выполнены, чтобы функция, описываемая блоком, осуществилась.

В качестве инструмента функционального моделирования стадии определения рыночных предпосылок ИП используется CASE – средство BPWin фирмы Platinum Technologies [6].

Вербальное описание разработанной модели процесса оценки экономической эффективности ИП на стадии определения рыночных предпосылок.

Для формирования рыночных предпосылок ИП необходимо определить:

1. Прогнозные цены основного сырья и продукции;
2. Баланс спроса и предложения на основное сырье и продукцию;
3. Потенциал рынков основного сырья и продукции;
4. Маркетинговые риски проекта.

1. Прогноз цен основного сырья и продукции необходим для определения будущих доходов ИП. Для составления корректного прогноза цен, учитывающего изменения макроэкономической конъюнктуры рынка на основное сырье и продукцию, требуются значительные трудозатраты и средства. Сделать такой прогноз собственными силами предприятию практически невозможно, а иногда и не целесообразно.

На мировом рынке услуг существуют множество маркетинговых агентств, специализирующихся на прогнозах цен товаров мировой торговли посредством постоянного мониторинга внешней и внутренней среды. Использование прогнозов таких компаний позволяет объективно спрогнозировать эффективность реализации проекта и оценить целесообразность инвестирования в рассматриваемый инвестиционный проект.

Спецификой прогнозов, предлагаемых аналитическими агентствами, является прогнозирование цен в определенных центрах мировой торговли с крупными, систематическими и устойчивыми экспортными или импортными сделками. Таковыми центрами являются: Лондонская биржа металлов (LME London Metal Exchange), Чикагская биржа зерновых (Chicago Board of Trade), Нью-Йоркская биржа хлопка (NYCE New York Cotton Exchange) и т.п., расположенных в Западной Европе (ЗЕ), Восточной Азии (ВА), Америке, Великобритании и т.д. [8]

Использование данных прогнозов цен позволяет определить эффективность экспортной ре-

ализации готовой продукции и максимально возможную цену на основное сырье посредством определения его импортного паритета (полные затраты на импортирование ресурса с зарубежного рынка).

По причине отсутствия на территории РФ крупных международных товарных бирж прогноз цен в РФ на товары мировой торговли маркетинговыми агентствами не производиться.

Формирование цены на внутрироссийском рынке определяют:

• Биржевая котировка (сложившаяся цена на бирже) на рассматриваемый продукт на международной товарной бирже. Выбирается котировка на действующей мировой товарной бирже (например, в ВА или ЗЕ), соответствующая реальным/возможным экспортным (импортным) потокам. Далее, если возможен выбор между контрактными и спотовыми ценами, то на рынке ВА выбираются спотовые котировки, а в ЗЕ – контрактные, как соответствующие принятым стандартам торговли на данных рынках. В случае отсутствия прогнозных котировок на необходимый продукт осуществляется «привязка» цен на данный продукт к цене на продукт-«драйвер», для которого биржевая котировка есть.

Формирование цены с помощью привязки:

Определяется «драйвер» для рассматриваемого продукта. В качестве «драйвера» выбирается продукт предыдущего, либо последующего производственного передела, на который есть прогноз биржевых котировок у маркетингового агентства. Следующим критерием выбора «драйвера» является наличие наилучшей регрессии, т.е. максимальный коэффициент корреляции между продуктами, полученный по ретроспективным данным.

Привязка осуществляется по следующей формуле: $Y = a \times X + b$, где X – продукт «драйвер», a и b – коэффициенты, получаемые на основе построения регрессии (эластичность и спрэд соответственно).

• Тип паритета (экспортный/импортный) в РФ на рассматриваемый продукт. Паритет определяется на основании баланса спроса и предложения.

• Транспортные затраты, экспортные/импортные пошлины и сложившаяся премия к паритету (при ее наличии на рассматриваемый продукт) на внутреннем рынке.

Причиной наличия премии к паритету на внутреннем рынке является готовность потребителя какого-либо товара, расположенного на одном региональном рынке с производителем этого же товара, заплатить за товар несколько больше, чем может выручить за него производитель от продажи товара на экспорт. Готовность потребителя товара платить за него больше обусловлено, во-первых, естественными сложностями при заключении контрактов с иностранными партнерами, во-вторых, цена с учетом всех затрат на импорт товара (пошлины, затраты на транспортировку до РФ и по РФ) может стать неприемлемой для эффективной деятельности производства. Таким образом, цена на товары мировой торговли на внутреннем рынке РФ формируется в промежутке между экспортным и импортным паритетом на товар.

Премии прогнозируются на основании ретроспективных данных и прогноза изменения спроса – предложения на российском рынке.

Формирование прогноза внутрироссийских цен происходит путем определения биржевых котировок, учета паритета, транспортных затрат, пошлин и внутрироссийских премий на рассматриваемый продукт.

2. Определение баланса спроса и предложения на основное сырье и продукцию необходимо для определения зарубежного паритета (импортного или экспортного) при прогнозировании цены на внутрироссийском рынке, которое осуществляется на основе анализа действующих и потенциально возможных мощностей, потребляющих и производящих рассматриваемый продукт.

При профиците рассматриваемого продукта на внутреннем рынке цена на данный продукт формируется по условиям экспортного паритета от цены на мировой товарной бирже (например, в ВА или ЗЕ), соответствующая реальным экспортным потокам из РФ.

При дефиците рассматриваемого продукта на внутреннем рынке цена на данный продукт формируется по условиям импортного паритета от цены на мировой товарной бирже (например, в ВА или ЗЕ), соответствующая реальным импортным потокам в РФ. [4,8]

Алгоритм формирование цены на внутреннем рынке РФ на продукцию для рассматриваемого производства по условиям экспортного паритета: **цена на продукцию на внутреннем рынке равна** цене на зарубежной товарной бирже на продукт **минус** транспортные затраты на до-

ставку товара до границы с РФ, **минус** экспортная пошлина, уплачиваемая при вывозе товара за пределы РФ, **минус** транспортные затраты по РФ от производителя (рассматриваемого производства) до границы, **плюс** внутренняя премия к экспортному паритету (при ее наличии).

Алгоритм формирование цены на внутреннем рынке на сырье для рассматриваемого производства по условиям экспортного паритета: **цена на сырье на внутреннем рынке для рассматриваемого производства равна** цене на зарубежной товарной бирже на продукт **минус** транспортные затраты на доставку товара до границы с РФ, **минус** экспортная пошлина, уплачиваемая при вывозе товара за пределы РФ, **минус** транспортные затраты по РФ от производителя (необходимого для рассматриваемого производства сырья) до границы, **плюс** внутренняя премия к экспортному паритету (при ее наличии), **плюс** транспортные затраты по РФ от производителя сырья до рассматриваемого производства.

Алгоритм формирование цены на внутреннем рынке на продукцию для рассматриваемого производства по условиям импортного паритета: **цена на продукцию на внутреннем рынке равна** цене на зарубежной товарной бирже на продукт **плюс** транспортные затраты на доставку товара до границы с РФ, **плюс** импортная пошлина, уплачиваемая при ввозе товара на территорию РФ, **плюс** транспортные затраты по РФ от потребителя рассматриваемого продукта до границы, **минус** транспортные затраты по РФ от потребителя до рассматриваемого производства.

Алгоритм формирование цены на внутреннем рынке на сырье для рассматриваемого производства по условиям импортного паритета: **цена на сырье на внутреннем рынке равна** цене на продукт на зарубежной товарной бирже **плюс** транспортные затраты на доставку товара до границы с РФ, **плюс** импортная пошлина, уплачиваемая при ввозе товара на территорию РФ, **плюс** транспортные затраты по РФ от рассматриваемого производства до границы.

3. **Определение потенциала рынков основного сырья и продукции.** Следующим важным фактором, определяющим доходность проекта, является потенциал рынка производимой продукции. При прогнозировании денежного потока проекта необходимо основываться на принимаемый рынком объем реализации полученный Компанией в результате маркетинговых исследований рынков, а не на максимальный объем, соответствующий технологическим возможностям проектируемого производства.

4. **Определение маркетинговых рисков.** Маркетинговый риск характерен недополучением ожидаемого дохода по причине снижения цены товара или объема реализации. Данный риск является основным для большинства инвестиционных проектов. Одной из причин маркетинговых рисков может быть неприятие рынком нового продукта, или оптимистичная оценка потенциала продаж. Ошибки при планировании маркетинговой стратегии часто возникают из-за недостаточного исследования потребностей рынка: неверной оценки конкурентоспособности рынка, неправильного ценообразования или неправильного позиционирования товара. Также к возникновению данного риска могут привести ошибки в схеме продвижения товара, недооцененный бюджет на продвижение товара и т. П.

На основе полученных данных в результате подготовки рыночной модели определяются риски по следующим факторам: степень конкуренции в отрасли; изменчивость цен и степень влияния на уровень равновесной цены; изменчивость объёма продаж; качество маркетинговой стратегии; сбытовая политика; позиционирование на рынке; общие тенденции рынка; прочие риски.

Как было отмечено выше, второй разработанной моделью процесса определения рыночных предпосылок ИП является **информационно-потоковая модель.**

Сложный процесс взаимодействия участников проектной группы ИП и взаимообмен информацией при его проведении предопределил необходимость и такого вида моделирования при оценке экономической эффективности как информационно-потоковое. Информационно-потоковая модель описывает ИП с позиций потоков данных. Диаграммы потоков данных моделируют функции, которые должны выполняться в процессе проекта.

Вербальное описание разработанной информационно-потоковой модели. Определение рыночных предпосылок ИП начинается с указания Руководителя проекта Рыночному аналитику на проведение маркетингового исследования рынка, предполагаемого к производству в рамках ИП продукта (поток данных 1), и на получение от Инициатора проекта (поток данных 2) Предложения о реализации проекта с целью определения необходимых маркетинговых предпосылок.

Для проведения маркетингового исследования рынка Рыночный аналитик должен получить в своё распоряжение следующие потоки данных:

Данные о потенциальных потребителях – детерминанты спроса (поток данных 3): основные предпочтения потребителей; ценовые факторы, влияющие на уровень спроса на данном сегменте рынка; неценовые факторы, влияющие на уровень спроса на данном сегменте рынка; предпочтения потребителей, основанные на социально-культурных особенностях (национальные обычаи, религия и т. П.).

Данные по компаниям, формирующим предложение на данном сегменте рынка (поток данных 4): позиция продукта, производимого компанией-конкурентом на исследуемом рынке; организация и каналы сбыта; ценовая политика компании-конкурента; производственный потенциал (технико-технический потенциал, ноу-хау, гибкость); потенциал роста производительности; возможность диверсификации (разноплановое развитие); себестоимость производства (оценка издержек и затрат); финансовая ситуация (заемный капитал, собственный капитал, ликвидность и т. Д.); НИОКР; обеспечение сырьём и энергией; местоположение; качество руководящих кадров; внешний имидж компании и её внутренний облик.

Данные по аналогичному продукту (поток данных 5): основные потребительские свойства, ассортимент и модельный ряд, качество продукции.

Для определения прогнозной стоимости необходимого сырья и готовой продукции Рыночный аналитик привлекает Маркетинговые агентства, направляя туда запрос (поток данных 6), на который Маркетинговые агентства предоставляют доступ к базе данных с прогнозами цен (поток данных 7).

Рыночный аналитик на основании данных потоков 2, 3, 4, 5, 7 проводит маркетинговое исследование инвестиционной привлекательности проекта, результаты которого направляет Руководителю проекта (поток данных 8).

По результатам маркетингового исследования Рыночный аналитик формирует маркетинговые предпосылки ИП и представляет соответствующую информацию:

Техническому эксперту (поток данных 9) – данные: о продукте, планируемом к производству, – общие технические сведения, свойства, функции и т.д.; о возможных объемах реализации продукта – количество штук продукта, которое возможно реализовать с разбивкой по годам.

Финансовому аналитику (поток данных 10) – данные: свод маркетинговых предпосылок – прогноз цен, который необходимо использовать при оценке экономической эффективности проекта, потенциал рынков сбыта готовой продукции с разбивкой по годам; о затратах на продвижение продукта на рынок с разбивкой по годам; о маркетинговых рисках (степень конкуренции в отрасли, изменчивость цен и степень влияния на уровень равновесной цены, изменчивость объёма продаж, качество маркетинговой стратегии, сбытовая политика, позиционирование на рынке, общие тенденции рынка, прочие маркетинговые риски).

Таким образом, построение функциональной модели процесса определения рыночных предпосылок ИП, позволяет определить рациональный состав проектной группы и их функциональные обязанности. Информационно-потоковая модель определяет состав информации циркулирующей внутри проектной группы, а также между членами проектной группы и внешними экспертами. Использование функциональной и информационно-потоковой модели позволит наиболее эффективно применять имеющиеся у компании, осуществляющей инвестиционную деятельность, людские, временные и денежные ресурсы. Совместное использование предложенных моделей в конечном итоге позволит в зависимости от поставленной задачи разработать универсальный аппарат, подвергающийся наращению и изменению, который можно применять и при инвестиционном анализе других проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Евстафьев Д.В.* Управление проектной стадией инвестиционного проекта по созданию производства в области машиностроения // Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М.: М–Сити, 2004.
2. *Ивлев В.А., Попова Т.В., Ижов И.И.* Моделирование деятельности предприятий: бизнес – информационный консалтинг // Труды института проблем управления РАН. 1999. т. 2. С. 39– 46.
3. *Калянов Г.Н.* CASE структурный системный анализ (автоматизация и применение). – М.: ЛОРИ, 1996.

4. *Котлер Ф.* Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: «Ростинтэр», Москва 1996.
5. *Крюков С.В.* Методы и модели оценки и выбора инвестиционных проектов. – Ростов н/Д: Ростовский государственный экономический университет, 2001.
6. *Маклаков С.В.* BPWin и ERWin. CASE – средства разработки информационных систем. – М.: ДИАЛОГ МИФИ, 2000.
7. *Роговая В.Г., Макарова Е.В.* Управление инвестициями на основе моделирования // Финансовый менеджмент хозяйственных субъектов: Сб. докл. регион. научно-практ. конф.1998 г. /Под. ред. С.А. Тереховой. – Курган , 1998. С. 2–3, 16–18.
8. Ценообразование и рынок. Под ред. Пунина Е. И., Рычкова С. Б. – М.: Прогресс, 1992.

ГРИЦАЙ М.Н.

ФГОУ ДПО «Академии повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирантка, e-mail: apk@sochi.ru

РОЛЬ ОРГАНОВ БАНКОВСКОГО НАДЗОРА В ФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В БАНКАХ

В работе доказывается необходимость осуществления банками стратегического планирования своей деятельности, а также предлагаются меры по государственному контролю за ним.

Ключевые слова: банк; кредитная организация; банковский надзор; стратегическое планирование; финансовый кризис; государственный контроль

Коды классификатора JEL: E58, G21, G24

Банковская деятельность является регулируемым сектором экономики практически во всех странах, а также тем, что банки имеют доступ к системам государственных гарантий (имеется в виду система депозитного страхования, использование бюджетных средств для ликвидации последствий банковских кризисов, а также иные формы прямого и опосредованного использования бюджетных средств для поддержания стабильности банковских систем и компенсаций кредиторов банков) [3]. Следовательно, наличие в банках эффективной системы стратегического планирования является вопросом чрезвычайной важности, особенно в условиях продолжающегося мирового финансового кризиса.

Развитие банковского сектора России в современных условиях характеризуется нестабильностью рынка по основным видам банковских услуг и ограниченностью сфер прибыльного размещения ресурсов. Об этом свидетельствуют снижение уровней доходности основных финансовых инструментов, общее перераспределение активов в сторону уменьшения доли межбанковских кредитов и государственных ценных бумаг. Процесс концентрации банковского капитала, в условиях кризиса, выражается в активизации процедур слияния и поглощения, в особенности государством.

Планирование – это многоуровневая деятельность [5]. Хотя оперативное планирование в значительной степени ориентировано на выполнение конкретных задач, оно должно включать и обеспечивать общее стратегическое видение компании. При этом стратегическое планирование в процессе управления деятельностью банка является первичным фактором на пути обеспечения его устойчивости.

В стационарных условиях стратегическое планирование может совершенствовать работу только в незначительной степени и тем самым может рассматриваться как не особо важная часть деятельности [4]. Однако в кризисных условиях быстро меняется среда и стратегическое планирование является жизненно важным для выживания организации, в особенности в условиях, когда возникает конкурентное давление после довольно длительного периода относительно стабильных условий деятельности.

Стратегическое планирование также очень важно, если банк планирует диверсифицировать свои операции – либо в связанном с основным направлением, либо в новом нетрадиционном для себя бизнесе, когда он хочет изменить свою конкурентную позицию, свой финансовый профиль или когда ему необходимо изменить основные формы деятельности. Планирование

особенно важно для банка, ставящего своей целью изменение характера своих банковских сфер, операций и управления.

На современном банковском рынке встречаются и подвергаются конкурентной проверке не только предлагаемые банковские продукты, сколько системы планирования, способности банковских институтов делать правильные выводы из всего потока информации и в соответствии с ними принимать обдуманные решения. В современных условиях позиция руководителей, считающих, что отсутствие планирования может компенсироваться знанием «глубин» отечественного бизнеса и интуицией, не может быть достаточной для получения инвестиций под конкретные проекты. К сожалению, российская специфика инвестиционного климата даже усложняет процедуру планирования и учета в них ряда трудно предсказуемых факторов [2].

Сегодня нормативных документов, в которых были бы изложены требования надзорных органов по вопросам, касающимся стратегического планирования деятельности кредитных организаций, отсутствуют.

Однако статьей 14 Федерального закона "О банках и банковской деятельности" и Инструкции Центрального банка Российской Федерации "О порядке применения федеральных законов, регламентирующих процедуру регистрации кредитных организаций и лицензирования банковской деятельности" регламентированы общие требования о необходимости бизнес – плана при процедуре лицензирования деятельности банка. В задачи бизнес-плана входит обоснование полученных на этапе стратегического планирования мероприятий и на этой основе разработка конкретных финансовых проектов его реализации. Таким образом, без построения стратегического планирования реализация этапов бизнес-планирования не представляется возможной.

Первым нормативным актом, регулирующим данное направление для надзора, явились Указания Банка России от 5 июля 2002 года №1176-У «О бизнес-планах кредитных организациях». В документе определены действия надзора по анализу бизнес – плана банка [6]. Однако вопросы стратегического планирования в данном документе не затронуты. К тому же действие документа ограничивается лишь теми случаями, когда банку необходимо представить бизнес – план в Банк России.

Вместе с тем, практика надзорной работы за банками свидетельствует о постоянной потребности в знании перспектив бизнеса банка с позиции представления самого банка о своем будущем, что является во многом определяющим фактором в процессе анализа деятельности кредитной организации.

В полномочия Банка России не входит контроль за разработкой и реализацией планов стратегического развития банков. Но вместе с тем, отсутствие в кредитной организации четко выработанного плана стратегического развития, являющегося документом, закладывающим основу стабильности банка, негативно характеризует качество корпоративного управления. Необходимо было бы иметь хотя бы общее представление обо всех планах банка по направлениям его работы или планах структурных подразделений, особенно тех их них, которые являются основными центрами банка. С другой стороны, банк не всегда охотно раскрывает информацию, во многом являющуюся конфиденциальной, поскольку затрагиваются вопросы конкуренции, клиентов банка и интересы его руководства.

Изданные Базельским комитетом документы по вопросам банковской практики, также подчеркивают необходимость разработки банками стратегии своей деятельности и установления системы подотчетности за реализацию этой стратегии [1]. В то же время, заформализовав процесс стратегического планирования в кредитных организациях единым нормативным документом, Банк России не получит должного результата, поскольку у всех банков имеются свои особенности. Если для небольших кредитных организаций с узким спектром услуг, в какой-то мере возможно осуществление своей деятельности без стратегического планирования, то при увеличении объемов операций, при планировании выхода кредитной организации на рынок с новыми продуктами и услугами, а тем более при желании банка быть допущенным в систему страхования вкладов и в условиях мирового финансового кризиса, отсутствие такого документа недопустимо.

Анализ практики подходов к планированию в региональных банках свидетельствует, что в настоящее время не все руководители и собственники региональных банков осознают необходимость наличия в кредитной организации, сформулированной стратегии развития.

Зачастую документы, именуемые банками «стратегия развития» во многом носят декларативный характер, составлены без учета возможных альтернатив, сценариев развития ситуации, не ориентированы на конкретный и главный бизнес банка. Руководящий менеджмент сосредоточен на воп-

росах капитальной базы и выполнения нормативных требований, однако без непосредственного развития бизнеса, увеличения размера банка достичь едва ли возможно. Все это свидетельствует о необходимости обучения банковских менеджеров принципам стратегического планирования.

В создавшихся условиях, перед органами банковского надзора стоит задача по усилению взаимодействия с руководством кредитных организаций по повышению внимания к вопросам стратегии развития. В вопросах надзора вообще немаловажную роль играют степень доверия между банком и банковским надзором, а также готовность банка к сотрудничеству. Стимулирующим фактором может служить письмо, направленное в кредитную организацию с запросом о представлении стратегии развития банка, а также последующее обсуждение (в форме совещания, деловой встречи) результатов анализа материалов банка.

Главным управление Банка России по Краснодарскому краю в рамках мероприятий по совершенствованию банковского надзора, уделяется внимание разработке банками стратегии своей деятельности и показателям качества управления. В связи с чем, в целях более полной оценки деятельности и качества управления, надзорным органами в ряд банков региона направляются письма о представлении планов стратегического развития. Необходимо заметит, что кредитные организации достаточно активно включились в данную работу.

Недостатки и невысокое качество планирования позволяют говорить о том, что технология стратегического планирования только изучается банками и происходит процесс её становления. Кредитными организациями ряда регионов не наработан достаточный опыт, подтверждающий эффективность принятия тех или иных решений в рамках процесса стратегического планирования и управления. Но все возрастающая конкуренция, грядущая борьба за выживание в условиях кризиса не оставляет региональным кредитным организациям большого запаса времени.

Помощь в вопросах стратегического планирования в кредитных организациях со стороны Банка России должна также состоять и в организации беспрепятственного доступа к информации, касающейся положения дел банковского сектора как в регионе, так и страны в целом; тенденций развития спроса на банковские услуги со стороны нефинансового сектора экономики.

Немаловажную роль в вопросах стратегического развития банка принадлежит собственникам банка, ведь им в первую очередь необходимо непосредственно и активно участвовать в разработке стратегии банка [7]. Поэтому очередным этапом для банковского надзора должно стать налаживание эффективного взаимодействия с акционерами, участниками банка.

Главным управление Банка России по Краснодарскому краю данный вопрос реализуется через участие представителей Банка России в годовых собраниях акционеров (участников), через деловое общение с Советом банка в рамках проведения различного рода совещаний и рабочих встреч. В рамках происходящих изменений в системе банковского надзора, в условиях перехода от формальных оценок к качественной диагностике, к содержательному банковскому надзору, связанному с будущим банков, а не только с моментальной оценкой текущего финансового состояния, для подразделений надзорного блока Банка России вопрос об организации стратегического планирования в кредитных организациях выходит на тот же уровень, что и контроль за соблюдением банком законодательства, управлением рисками и организации системы внутреннего контроля. Актуальность вопроса оценки качества стратегического планирования все более возрастает исходя из объективности процессов, происходящих в банковской системе.

Введение института кураторства предполагает более тесное взаимодействие менеджмента кредитной организации и представителя надзорного органа в лице куратора. Без знания, чем живет банк, кто его собственники и клиенты, на чем он зарабатывает деньги и как организованы все его внутренние системы, в том числе и система планирования не представляется возможным организация эффективного надзора. Задачей куратора, в данном случае, может являться оценка перспектив деятельности кредитной организации, способностью банка вести свой бизнес в будущем, не обанкротиться. План стратегического развития банка – это документ, который позволит надзорному органу оценить приоритетные цели и задачи банка, а также возможные пути их достижения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вопросы банковского надзора в документах Базельского комитета. Выпуск 2. – М.: ЦПП Банка России, 2002 г.
2. *Козлов А.* Банковская система начинает выполнять функцию финансового посредника// Аналитический банковский журнал 2002г., № 6.

3. *Куницина Н., Ушвицкий Л., Малеева А.* Бизнес-планирование в коммерческом банке. – М.: Финансы и статистика, 2007г.
4. *Масленченков Ю.С.* Финансовый менеджмент банка. – М.: ЮНИТИ, 2008г.
5. *Поморина М.* Планирование как основа управления деятельностью банка. – М.: Финансы и статистика, 2004г.
6. Указание Банка России "О бизнес-планах кредитных организаций" от 05.07.2002. № 1176-У.
7. *Хасси Д.* Стратегия и планирование: путеводитель менеджера./Под ред. Л.А.Трофимовой. – СПб.: Питер, 2001.

АСАДУЛАЕВА А.М.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем
Южного федерального университета, соискатель, e-mail: asep@rsu.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА ЗДОРОВЬЮ НАСЕЛЕНИЯ

Обоснованы эффективные методические подходы к оценке эколого-экономического риска здоровью населения.

Ключевые слова: эколого-экономический риск; здоровье населения; эколого-экономическая эффективность

Коды классификатора JEL: Q12, R11, M31

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

Один из наиболее трудных вопросов, с которыми специалисты сталкиваются при решении проблем оценки риска от антропогенных воздействий – вопрос о том, как оценить стоимость утраченной человеческой жизни и потери от заболеваемости населения. Кроме того, он части возникает при обосновании целесообразности строительства промышленных объектов, внедрения систем безопасности на производстве, создании дорогостоящих медицинских препаратов и в ряде других ситуаций, когда приходится сопоставлять затраты на разработку и внедрение подобных проектов с величиной положительного эффекта, получаемого в результате спасения людей, увеличения продолжительности их жизни.

Какое же содержание вкладывается в понятия «стоимость человеческой жизни», «стоимость риска смерти», «стоимость болезни» при попытках разрешения природоохранных проблем? Один из традиционных для охраны труда подходов предполагает, например, что стоимость заболевания работника может быть оценена как сумма выплаченной за период болезни заработной платы или потерь продукции, если данного работника на время отсутствия нельзя было эквивалентно заменить, и стоимости его лечения [4]. Однако многие специалисты справедливо полагают, что в этом случае получается лишь нижний предел стоимости болезни, поскольку здесь не учитываются, например, «личные» потери работника, вызванные, в частности, дискомфортом его болезненного состояния, недопроизводством продукции и услуг в домашнем хозяйстве и прочими факторами. Другой применяемый при решении такой задачи подход предполагает, что человек сам способен оценить свое здоровье или жизнь в конкретных производственных или бытовых условиях. Получаемые в этом случае оценки стоимости заболевания выводятся на основе измерений суммы, которую человек захочет заплатить за «избежание» болезни или снижение его опасности, или суммы, которую он согласен принять в качестве компенсации за подобные расходы.

На практике, как правило, проводятся одновременно опросы и по готовности платить за предотвращение заболевания, и по выплате компенсации на случай, если данный факт произойдет. Это вызнано тем, что размер компенсаций в ответах респондентов всегда выше суммы выплат. В такой ситуации за стоимость заболевания принимается средняя арифметическая между определенными компенсациями и готовностью платить.

Последнее время в зарубежных публикациях встречаются попытки выразить стоимостные оценки заболеваемости, исхода из рыночных данных. Например, предположим, что на рынке

труда имеются два предприятия с одинаковыми трудовыми функциями работников, но с разными производственными условиями (на одном из них – повышенная концентрация пыли). На худшем по условиям труда предприятии предлагается и большая заработная плата. Разница в уровне заработной платы может рассматриваться как стоимость опасности заболевания под воздействием пыли. Такие расчеты проводятся для различных вредных для здоровья человека воздействий.

Другие рыночные подходы к «стоимости болезни» основаны на определении стоимостных оценок собственности (недвижимости), расположенной в различных по экологическому состоянию районах [4]. Например, люди готовы платить больше за землю, дома, квартиры, расположенные в менее загрязненном районе (разумеется, при прочих равных условиях). Данная ситуация при переходе к свободным рыночным отношениям начинает складываться и в нашей стране.

Примечательно, что проведенные на основе разных подходов исследования дают различные оценки стоимости заболевания (или повышения его опасности). Как уже отмечалось, опросы готовности принять компенсацию определяют подобную стоимость более высокой, чем опросы готовности заплатить за возможность избежать ее. На основе рыночных подходов также получаются отличные оценки.

По мнению многих авторов, целесообразнее использовать в экономических исследованиях, связанных с обеспечением безопасности, показатели стоимости человеческой жизни более объективные, выводимые из анализа общей экономической ситуации и не зависящие от отношения человека к своему здоровью и жизни. В нашем случае оценке подлежат продолжительность жизни, которая может быть сокращена из-за увеличения степени загрязненности окружающей среды или, наоборот, сохранена из-за снижения антропогенной нагрузки. Подобные расчеты базируются не на попытках измерить, как много конкретный человек может стоить (хотя такие оценки и используются, например, при определении компенсации семье погибшего работника), а на концепции «среднестатистической жизни» [4, 3]. Поясним это понятие на следующем условном примере. Предположим, что 100 человек готовы заплатить по 50 тыс. долл., чтобы сократить риск своей смерти на 0.01% в течение некоторого периода .Тогда их общая готовность платить составляет 5 млн. долл. В то же время ожидаемое число спасенных жизней составляет единицу (0,01*100). Таким образом, стоимость «среднестатистической» жизни оценивается в 5 млн. долл.

Вместе с тем, существует определенная разница в методах оценки «среднестатистической жизни» на практике. Несмотря на целый ряд справедливых критических замечаний в отношении обоснованности исходных гипотез, широкое распространение в теоретических и практических разработках получили методы, основанные на понятии «человеческого капитала» (human capital). Они были развиты в работах Д. Фрома, К.Роттенберга и других авторов [4].

С теми или иными особенностями на основе каждого из таких методов стоимость жизни выводится, исходя из потерь в течение будущего периода жизни человека заработной платы (или его чистого дохода и т.п.) по причине преждевременной смерти или утраты способности к труду. При этом обычно игнорируются вопросы распределения дохода по времени, растрачивается ли он сразу самим человеком, накапливается для обеспечения приемлемых условий проживания в пенсионный период или оставляется в качестве наследства потомкам. Определенность такого подхода несомненна: выводимые на его основе оценки базируются на достаточно точных экономических данных – среднем уровне заработной платы, среднедушевом чистом продукте и т.п.

Вместе с тем, многие критики этого подхода считают, что предпосылки, лежащие в его основе, не вполне обоснованны. Так, в частности, здесь не учитываются индивидуальные оценки полезности будущего периода жизни человека, снижается ценность последних лет его жизни (в пенсионном возрасте).

В противоположность этому, метод «готовность платить» (willing-ness-to-pay), предложенный в 1971 г. Е. Мишаном [2], выводит оценки стоимости человеческой жизни, исходя из величины среднеиндивидуального потребления населения разных возрастных групп. Уровни среднедушевого потребления в различные годы жизни человека, таким образом, рассматриваются как их стоимостная оценка. Метод базируется на предпосылках, теории потребления, которые, к сожалению, не подкреплены обоснованными количественными данными. Многие специалисты отмечают, что оба эти метода игнорируют цепь широких социально-экономичес-

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

ких преобразований, сопровождающих человека в течение его жизни. В частности, например, не учитывается, что жизнь людей пожилого возраста в значительной степени обеспечивается трудом молодых поколении, в результате чего снижаются уровни их заработной платы и потребления.

Кроме того, смерть в молодом возрасте объективно влечет за собой спад общей рождаемости, что ведет к появлению ущерба (потерь) в будущем. Эти и некоторые другие факторы учитываются при оценке стоимости человеческой жизни в методах «полного жизненного цикла» (full age-specific accounting).

Более ясное представление о практическом использовании данных методов дает рассмотрение их формального аппарата.

1. Исходными предпосылками метода «человеческого капитала», как правило, являются ожидаемые объемы заработной платы человека в будущем, оцениваемые с учетом дисконтирования. Для определения стоимости жизни (L) в этом случае может быть попользовано следующее выражение:

$$L = \sum_{t=r}^{\infty} Y_t * P_i^t * (1+r)^{-(t-r)}$$

где Y_t – ожидаемый уровень заработной платы (дохода) человека в течение периода времени t; P_i^t – вероятность того, что человек, доживший до возраста i лет, будет жить в течение t-го года; t – коэффициент дисконтирования.

При проведении практических расчетов для населения в целом в качестве ожидаемого уровня заработной платы может быть использована величина среднедушевого дохода в году t, тогда значение i означает средний возраст рассматриваемой совокупности и P_i^t – вероятность дожития от возраста i до возраста t+1. Иногда в расчетах стоимости человеческой жизни учитывается только ее общественно полезная составляющая. Для этого из величины дохода человека (или среднедушевого дохода) вычитаются его личные (или среднестатистические) затраты.

Существуют подходы к оценке стоимости человеческой жизни, определяющие ее величину, исходя из принципов страхования. Например, если величина Y является страховым взносом, соответствующим дополнительному риску смерти P, то стоимость жизни человека рассчитывается на основе следующего соотношения [4]:

$$L = \frac{Y}{P}.$$

Таким образом, если человек должен заплатить 100 долл. в качестве дополнительного страхового взноса при увеличении риска его смерти на 1%, то его жизнь оценивается в 10000 долл.

Данный подход в настоящее время широко применяется в оценках эффективности различных проектов, реализация которых проводится согласно методу затраты-выгоды по следующей схеме:

а) Определяются приросты вероятностей δP_i^t, которые отражают результат воздействии рассматриваемого объекта (мероприятия) на продолжительность жизни населения. В целях упрощения расчетов население может быть представлено как усредненная по возрасту совокупность людей. Тогда все эффекты рассчитываются по отношению к одному человеку, а затем умножаются на численность всего контингента.

б) Определяется общая величина ущерба (или эффекта) жизни людей из выражения:

$$L = N \sum_{t=r}^{\infty} \delta P_i^t * f(Y_t),$$

где $f(Y_t)$ равно либо ожидаемому среднестатистическому уровню заработной платы в течение года t с учетом дисконтирования, либо чистому доходу на душу населения; N – общая численность рассматриваемой совокупности людей; i – средний возраст рассматриваемой совокупности.

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

в) Полученное значение L сопоставляется (вместе с другими эффектами) со стоимостью внедряемых мероприятий или эффектом от их внедрения. Если речь идет о природоохранных мероприятиях, затраты на которые ложатся на плечи всего общества, то величина ущерба для жизни людей будет положительной $L > 0$; если рассматриваются последствия, к примеру, строительства АЭС, то можно ожидать, что $L < 0$. Последнее неравенство выполнимо в том случае, если общество рассчитывает на определенные экономические выгоды от ввода в эксплуатацию АЭС.

г) Если суммарный экологический эффект от внедрения того или иного проекта (с учетом всех факторов) оказывается положительным, то его внедрение может рассматриваться как экономически целесообразное.

2. Оценка стоимости человеческой жизни на основе следующего метода «готовности платить» предполагает, что человек, так или иначе «рационально» распределяя свои средства и обеспечивая тем самым некоторый уровень потребления в различные годы своей жизни, фактически определяет и стоимость соответствующего жизненного периода [2]. При этом структуризация потребления по жизненному пути осуществляется в условиях полной информированности относительно соотношения шансов выживания или смерти человека в каждом году его жизни, характеризующихся конкретными количественными величинами – вероятностями «остаться в живых» или «умереть». Любое изменение этих характеристик ведет к переоценке размеров потребления, что дает возможность оценить ожидаемую величину ущерба (или эффекта), связанного с изменением величины риска смерти для населения рассматриваемой территории в целом.

В обобщенной ситуации обычно предполагают, что человек, располагая некоторым благосостоянием (C), полностью расходует его на потребление, стремясь максимизировать полезность своей жизни, определяемую как средневзвешенную по вероятности дожития сумму полезностей потребления в каждом году. В простейшем случае эту полезность можно определить следующим выражением, согласно [2]:

$$E(U) = P_o * U(C),$$

где $E(U)$ – ожидаемая полезность жизни; P_o – вероятность выживания в текущем периоде; $U(C)$ – полезность потребления.

Существуют различные предположения относительно способа формирования функции полезности жизни человека в общем случае. Например, одно из них исходит из того, что человек обладает определенным благосостоянием C, распределяя его по годам своей жизни как вектор $C_o, C_1, \ldots, C_n$, где C_j – уровень потребления в j-ом году. Тогда ожидаемую полезность жизни человека можно определить как среднеожидаемую функцию полезностей его потребления в каждом году, взвешенную по вероятности дожития [2]:

$$E(U) = \sum_{t=0}^{\infty} R_t * U_t(C),$$

где R_t – вероятность прожить t лет; U_t – функция полезности потребления в году t .

В данном случае оценка стоимости человеческой жизни определяется на основе социальных индикаторов благосостояния, выводимых из показателей национального дохода или валового продукта, которые являются достаточно объективными характеристиками. Наибольшие затруднения при проведении практических расчетов вызывает обоснование функций полезностей потребления $U_j(C_j)$ для различных периодов жизни человека. Они в значительной степени субъективны и формируются, исходя из определенных теоретических постулатов.

Еще один подход предполагает, что потребление и вероятности дожития являются поведенческими характеристиками человека, представляющими собой функции его жизненной активности [5]. В таком случае полезность жизни и вероятность выживания в период t зависят не только от активностей, но и от возраста, пола человека и, возможно, от других внешних факторов. Полезность каждого вида активности выражается определенным стоимостным содержанием. При этом стоимость активности может быть как отрицательной (если активность является продуктивной – производительной), так и положительной (если активность рассматривается как потребительская). При такой стоимостной конструкции предполагается, что ожидаемое дисконтируемое жизненное потребление в период, начиная с возраста t, должно быть равно заработному доходу с добавлением уже накопленного (нерастраченного ранее) человеком благосостояния.

Многие экономисты, критикуй методы «человеческого капитала» и «готовности платить»,

ОТОЗВАНА / RETRACTED 22.09.2023 г.

отмечают, что в их исходных посылках игнорируются некоторые достаточно существенные социально-экономические результаты жизнедеятельности человека. Это приводит, в конечном счете, к отклонению получаемых оценок от действительной, объективной, с точки зрения общества, стоимости человеческой жизни. Избежать этих ошибок, по их мнению, можно путем объективной оценки обобщенного потенциала предстоящей человеческой жизни, который в любом возрасте может быть выражен в виде совокупности определенного числа составляющих. К ним обычно относят полезность будущих лет жизни, их экономическую и демографическую значимость, затраты общества на поддержание жизни [1]. Соотношение между количественными характеристиками этих составляющих зависят не только от этапа жизненного пути рассматриваемого индивидуума, но и от темпов экономического роста, соотношения между накоплением и потреблением, доли занятых на рынке труда и ряда других факторов.

Таким образом, из идеи метода «человеческого капитала» вытекает, что ценность продления жизни человека определяется суммой полезностей дополнительных лет его жизни, вычисляемой на основании функции полезности потребления, ценности дополнительных лет его работы, ценности рождения детей, которые могут появиться в связи с продлением жизни, за вычетом затрат общества на обеспечение этого продления.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Авалиани С.Л., Андрианова М.М., Печенникова Е.Б., Поклонцева О.В.* Окружающая среда. Оценка риска для здоровья (мировой опыт). 2-е изд. – М., 1997.
2. *Быков А.А., Соленова Л.Г., Земляная Г.М., Фурман В.Д.* Методические рекомендации по анализу и управлению риском воздействия на здоровье населения вредных факторов окружающей среды. – М.: Издат-во «АНКИЛ», 1999.
3. *Максименко Б.П.* Составляющая ущерба здоровью в полной стоимости электроэнергии АЭС/ Подходы к экономической оценке ущерба, связанного с радиационными авариями и загрязнениями: Мат-лы раб. совещания 25 апр.1994г.; Обл. научный Совет РАН по проблемам экологии /Информационный бюллетень №2, 1994. с. 61–72.
4. *Ушмаева Т.М.* Оценка экономических потерь и ущерба здоровью и жизни населения от ухудшения окружающей среды // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. – М.: ВИНИТИ, 1994.№ 9. с. 50-66.
5. *Шевелев Я.В., Клименко А.В.* Эффективная экономика ядерного топливно-энергетического комплекса. – М.: РГГУ, 1996.

ГЛУШЕНКОВ А.В.

Сочинский государственный университет туризма и курортного дела, канд. экон. наук, доцент кафедры гостиничного и ресторанного бизнеса, e-mail: glush@list.ru

ОТОЗВАНА/RETRACTED 22.09.2023 г.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МОНОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ САНАТОРНО-КУРОРТНЫХ КОМПЛЕКСОВ НА ОСНОВЕ ИННОВАЦИЙ

В данной статье рассматривается вопрос развития монофункциональных территориальных санаторно-курортных комплексов на основе инноваций.

Ключевые слова: рынок туристских услуг; структурно-инновационная теория развития; нормативно-правовая база; курортно-рекреационный комплекс

Коды классификатора JEL: L83

В российской экономической практике в настоящее время самыми распространенными являются концепции поляризованного и структурно-инновационного развития регионов [5]. Наиболее предпочтительной для санаторно-курортной деятельности является структурно-инновационная теория развития. Главным условием реализации такой теории должно быть наличие организационного механизма, который учитывал бы мировой опыт антикризисного управления и рекомендации ВТО.

При рассмотрении стратегий развития туризма, разработанных специалистами ВТО на национальном уровне, можно выделить следующий алгоритм продвижения регионального турпродукта на международный и внутренний рынки туристских услуг

1. Обследование и анализ туристских достопримечательностей региона и определение целей и задач развития индустрии туризма с анализом альтернативных вариантов для конкретной региональной экономики.
2. Создание структуры отрасли туризма, основанной на концепции устойчивого развития, т. е. таким образом, чтобы природные и культурные ресурсы региона постоянно поддерживались и сохранялись для использования как в настоящем, так и в будущем.
3. Разработка нормативно-правовой базы развития туризма, которая обеспечит органичное включение туризма в общую политику региона и установление тесных взаимосвязей между туризмом и другими секторами экономики.
4. Осуществление сегментации рынка туристских услуг с выявлением потенциальной адресной аудитории их потребителей и подстройка под них соответствующих секторов туристской индустрии, обеспечивающих на основе развития специализации постоянное расширение диапазона туристских продуктов.
5. Создание необходимых структур для обеспечения эффективной координации деятельности и инвестиций государственного и частного секторов в области развития туризма.

Очевидно, что для обеспечения дальнейшего социального и экономического развития Российской Федерации необходима выработка научно обоснованной региональной политики. Основы этой политики были сформулированы в Указе Президента Российской Федерации «Об основных положениях региональной политики в Российской Федерации».[4]

Решение подобного рода комплексных задач осуществляется на основе программно-целевого метода.

С точки зрения функциональной ориентации наиболее обобщающим условием успешности программы должен стать инновационный подход, а все остальные условия будут носить характер системных ограничений. Содержание решаемых проблем в региональной программе должно представлять собой создание нового территориально-производственного комплекса, поскольку простое повышение эффективности использования потенциала в рамках существующей практики уже невозможно.

В то же время, весь санаторно-курортный комплекс в России в настоящее время находится в сложном экономическом положении. Необходимо научное обоснование и реализация определенных мероприятий, направленных на улучшение экономических показателей деятельности любых курортов и санаториев, что и следует решить при разработке самой программы.

К числу подобных мероприятий зачастую относят введение системы государственных заказов на санаторно-курортные услуги. Подобный подход позволит предоставить этот вид услуг социально незащищенным слоям населения, с одной стороны, и обеспечить гарантированную экономическую поддержку учреждениям санаторно-курортного комплекса, с другой.

Курортно-рекреационным комплексам должна быть гарантирована в законодательном порядке система налоговых льгот, а также льгот по различного рода платежам в федеральный и региональный бюджеты. Здесь можно учесть подобную практику зарубежных стран. Целесообразно предоставить комплексам различного вида льготы, стимулирующие спонсорскую деятельность в данной области. Для привлечения частных инвестиций в эту сферу целесообразно распространить систему льгот и на коммерческие учреждения при условии, что они гарантируют предоставление части путевок под систему государственного заказа.

Все эти предложения будут эффективными только в том случае, если станут элементами нового направления в рамках региональной политики - программы развития санаторно-курортных комплексов в Российской Федерации.

Мировой опыт показывает, что санаторно-курортная деятельность, национальная система здравоохранения вместе с органами защиты окружающей среды образуют систему институтов, которая становится все более и более однородной, и члены которой с одной стороны, объединяются, а с другой, развивают многочисленные связи с другими социальными, экономическими и культурными институтами [3]. В результате этого процесса вся социальная активность, осуществляемая во имя охраны здоровья, преобразуется в сложную систему институтов и мер, ориентированных на консолидацию усилий, способствующих оздоровлению всего общества.

Это достигается посредством множественных взаимодействий с различными техническими, научными, культурными и экономическими структурами, существующими в обществе. В результате этого процесса получает развитие социальная подсистема, которая в силу присущих ей особенностей, может быть представлена из двух частей:

– внутренний диапазон взаимодействий внутри системы национального здравоохранения;
– социальные области за пределами этого диапазона, где забота о здоровье становится все более и более важным вопросом.

В современных экономических условиях произошли серьезные изменения в развитии санаторно-курортного комплекса в Российской Федерации [1]. Между тем, есть основания полагать, что стабилизация социально-экономической ситуации в стране позволяет значительно увеличить спрос на рекреационное обслуживание.

В качестве примера можно отметить, что с начала 90-х годов на фоне значительного снижения интенсивности внутреннего туристского потока резко возрос приток иностранных туристов, при этом большая часть прибывающих в Россию иностранных туристов (около 75%) посещает в первую очередь Москву и Санкт-Петербург [2]. Это обусловлено, главным образом, отсутствием или крайне слабым развитием туристической инфраструктуры в других районах страны. Кроме того, следует подчеркнуть, что россияне, как и жители других стран СНГ, лишившись в основной массе по экономическим и политическим причинам традиционных мест проведения отпускного отдыха (Крым, Карпаты, Кавказ, Прибалтика), встали перед проблемой необходимости выбора новых, нетрадиционных мест проведения отпусков. Их устремления обратились, прежде всего, в северные регионы европейской части России. Таким образом, уже в настоящее время формируется устойчивый спрос на санаторно-курортные территории Ленинградской, Новгородской, Псковской областей и Республики Карелия.

Восстановление многофункционального санаторно-курортного комплекса на Юге России также будет способствовать оживлению экономической жизни, содействовать решению вопросов занятости.

Анализируя сложившиеся тенденции развития туризма в России, можно предположить, что удельный вес спроса на отдых и туризм на Юге России составит среди россиян не менее 10–15%. В этих условиях следует считать целесообразной разработку региональной концепции развития санаторно-курортного комплекса с тем, чтобы обеспечить скоординированное развитие всех форм и видов рекреации и туризма.

Разработка концепции начинается с анализа макроэкономической ситуации. Обычно разрабатывается ряд сценариев будущего экономического развития (не менее трех: «оптимистического», «прагматического», «пессимистического»).

Например, одним из вариантов сценария может быть следующий. Проводится реформа территориального управления на основе последовательного развития принципов федерализма, регионы – субъекты федерации получают большие права, увеличивается доля налогов, перечисляемых в региональные бюджеты, при одновременном перераспределении ответственности за содержание ряда отраслей (в первую очередь сферы нематериального производства). Кризисные явления в экономике сглаживаются, и начинается постепенный рост производства. Уровень жизни населения продолжает расти, уровень безработицы не превышает 10% экономически активного населения. Промышленный подъем вызывает повышение уровня жизни населения, начинает возрастать платежеспособный спрос на товары и услуги, в том числе и на санаторно-курортные услуги.

После составления сценария развития в целом в программе необходимо провести анализ существующего санаторно-курортного комплекса и оценить потенциальные санаторно-курортные ресурсы на территории региона. Затем следует более детально разработать возможные сценарии санаторно-курортного развития с учетом макро- и мезоэкономической ситуаций. На основе разработанных сценариев формируется концепция развития санаторно-курортного комплекса. Важно подчеркнуть, что концепция развития санаторно-курортного комплекса должна разрабатываться не изолированно, а в составе региональной концепции экономического и социального развития.

Под концепцией социально-экономического и экологического развития субъекта федерации понимается совокупность взаимосвязанных положений, отражающих цели развития субъекта. В концепции, в зависимости от региональной специфики, могут выделяться различные элемен-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

ты (блоки). Так, в нее могут быть включены: целевой, аналитический и институциональный блоки.

В целевом блоке концепции в интегрированном виде отражаются основные цели развития региона, выраженные в следующих показателях: обобщающие (интегральные), природопользования, пространственного развития, экономического развития, социального развития.

Эти группы показателей последовательно задают ориентиры для развития региона и его отдельных элементов. Практика показала нецелесообразность использования в качестве целевых характеристик большого числа объемных показателей, поскольку даже достижение заданных значений отдельных показателей далеко не всегда свидетельствует об эффективном развитии системы в целом. Предпочтение в данном случае следует отдавать структурным показателям. Среди целевых структурных показателей можно отметить следующие:

– территориальная структура (соотношение между рекреационными и промышленными зонами, землями сельскохозяйственного назначения, охраняемыми природными территориями и т.д.);
– рекреационно-оздоровительная структура (по ряду критериев – форма собственности, численность занятых, основные фонды и т.д.);
– отраслевая структура городского хозяйства;
– социально-профессиональная структура населения;
– структура населения по социально-потребительским группам;
– структура занятости и структура рабочих мест;
– структура системы расселения по типам поселений.

Состав и содержание других блоков концепции также могут варьироваться в зависимости от специфики региона. Например, задачей аналитического блока может быть анализ внутренних и внешних условий развития региона и формирование основных альтернатив его динамики в зависимости от изменения состояния среды.

Разработку концепции санаторно-курортного развития, как элемента общерегиональной концепции, целесообразно проводить с использованием программно-целевого метода. Для этого первоначально формулируются цели концепции. Как правило, изначально формулируется генеральная цель в соответствии с поставленной проблемой. Затем проводится процесс дезагрегирования генеральной цели. Одним из широко распространенных методов построения системы целей является метод построения «дерева целей». Дерево целей представляет собой ориентированный граф, вершина которого соответствует генеральной цели, а нижние уровни соответствуют промежуточным целям. Цели могут быть сформулированы так, что потребуется определить несколько уровней их реализации.

После этого конструируется целереализующий комплекс – совокупность учреждений и организаций, задачей которых является реализация концепции рекреационного развития территории. Затем определяется последовательность выполнения программы в соответствии с поставленными целями.

Разработка основанной на подобных принципах концепции развития регионального санаторно-курортного комплекса позволит скоординировать действия по развитию рекреации, повысить эффективность функционирования санаторно-курортного комплекса, и, в конечном счете, обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Вовчанов В.В., Матусов Ю. А., Самушенков В.А.* Методологические проблемы разработки концепции регионального рекреационного комплекса. – М.: 2004.
2. *Гаврильчак И.Н.* Основные принципы организации и развития международного туризма. – СПб.: 2001.
3. *Кун Ф.* О методологических основах анализа здравоохранения как социальной подсистемы. М.: 1998.
4. *Рафиков С.А.* Развитие курортно-рекреационных комплексов как элемент региональной политики. СПб, 2005.
5. *Романова Г.М.* Стратегическое планирование развития туризма в регионе. – СПб.: ГУЭФ, 2003.

ДЖАМОЛДИНОВА Л.А.

Грозненский Государственный Нефтяной Институт имени академика М.Д. Миллионщикова,
г. Грозный, ст. преп. каф. « Экономика и управление в НГП», 364902, Грозный, ГСП-2, просп.Революции, 21

ПУТИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В данной статье рассматриваются пути и перспективы развития предприятий малого бизнеса в строительном комплексе. На малый бизнес, и в особенности строительный, должен лечь основной центр тяжести разрешения многих возникших социально-экономических проблем. В этой связи возникает актуальная проблема создания эффективной системы управления производственной деятельностью малых строительных предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес; система управления; строительства

Коды классификатора JEL: L74, L88

Малый бизнес играет огромную роль в экономиках развитых стран. Это полигон испытаний и отбора талантливых и эффективных предпринимателей и менеджеров. В Европе малыми предприятиями создается до 70% ВВП, в США – около 40%. Более половины новых малых фирм в США ежегодно банкротятся. Но из оставшихся время от времени формируются новые корпорации, новые технологии и инновации.

Зарубежный и отечественный опыт показывает, что производственная деятельность малых строительных предприятий, работающих в одиночку в условиях неопределенности рынка, не всегда является эффективной. В определенной мере это подтверждается современной практикой деятельности таких предприятий. Они составляют более 80% всех строительных организаций в стране, но на их долю приходится менее четверти выполненного объема строительно-монтажных работ. В этих условиях вряд ли можно ожидать, что с их помощью можно будет успешно решать задачи, связанные с ростом масштабов строительства.

Малые разрозненные строительные организации способны выполнять только небольшие подряды, притом не на строительство объектов в целом, а в большей части на комплексы работ, определённые конструктивные элементы возводимых, реконструируемых или ремонтируемых зданий и сооружений [1]. В этой связи возникает актуальная проблема создания эффективной системы управления совместной производственной деятельностью малых строительных предприятий.

К одному из перспективных направлений решения этой задачи, которое безболезненно можно использовать в современных российских условиях, следует отнести повышение уровня интеграции деятельности малых строительных предприятий, добровольное их объединение как равноправных партнеров по бизнесу на ассоциативной основе. При этом ассоциация малых предприятий как форма их кооперации должна решать следующие задачи:

– представлять и защищать общие интересы участников ассоциации в государственных и территориальных органах управления, экономических ведомствах по поводу их хозяйственных прав, взаимоотношений с бюджетами;
– проводить маркетинговые исследования и решать такие производственно-управленческие задачи, как обеспечение информацией их членов о состоянии строительного рынка, новых прогрессивных строительных материалах и технологиях производства работ, рекламировать осуществляемые строительные услуги, подбирать подряды и выполнять процедуру заключения по ним выгодных договоров;
– объединять усилия и координировать совместную деятельность для выполнения крупных подрядных проектов.

В общем случае решение данной задачи может опираться на следующие три основные принципа организации механизма адаптации системы управления:

– использование адаптивных методов управления и целеполагания, позволяющих путем самообучения автоматически выявлять целесообразные формы поведения объекта управления в условиях неопределенности;
– формирование организационной структуры управления с изменяющейся типологией связей между членами ассоциации по мере их привлечения к совместному выполнению под-

рядных работ крупного строительного проекта в соответствии с характером текущей решаемой задачи, их функциональных возможностей и специализации;
– построение организационной системы управления с переменной структурой, когда в ассоциацию на временной основе привлекаются новые малые предприятия, например, для выполнения специальных видов работ или при изменяющихся условиях функционирования.

При этом ассоциация совместно действующих в рамках крупного подрядного проекта экономически самостоятельных малых предприятий полностью удовлетворяет следующим основным понятиям науки организационного управления с элементами самоорганизации, выражающимся:
– в наличии автономного, в смысле функционального назначения, элемента или подсистемы (отдельное малое строительное предприятие);
– функционировании всех подсистем на основе элементарных алгоритмов, ориентированных на решение соответствующих подзадач, направленных на удовлетворение стоящих перед ними подцелей, связанных с достижением глобальной цели функционирования всей системы (алгоритм функционирования, направленный на выполнение закрепленных центром управления за малым предприятием подрядных работ, способствующий достижению основной цели, определяемой своевременной сдачей строящихся объектов в эксплуатацию);
– общее или интегральное воздействие на автономные элементы подсистемы (наличие или отсутствие в производстве крупных подрядных проектов, которые не могут быть выполнены отдельными малыми предприятиями);
– единство цели функционирования всех подсистем при наличии у них соответствующей самостоятельной подцели (получение максимально возможной прибыли всеми малыми предприятиями при своевременной сдаче объектов проекта в эксплуатацию). [2]

При этом организационная система управления будет представлять собой сетевую организационную структуру совместно или самостоятельно действующих малых предприятий, каждое из которых функционирует согласно единому для всех элементарному алгоритму, направленному на достижение заданной ему цели.

Другими словами, малые предприятия объединяются и структурируются в случае совместной реализации сложного подрядного проекта и переходят к самостоятельной деятельности при его отсутствии.

Таким образом, самоорганизующуюся систему управления можно рассматривать как сеть взаимодействующих между собой равноправных партнеров – малых строительных предприятий, объединяющихся на договорной основе для выполнения сложных подрядных проектов и совместное целенаправленное функционирование которых координируется и направляется из одного центра, которому каждое предприятие делегирует определенные полномочия.

Учитывая сложность взаимодействия системы управления, как с объектом управления, так и с окружающей средой, в центре управления должны быть четко реализованы следующие стратегические функции:
– сбор и подготовка необходимой для принятия решений информации (подсистема мониторинга);
– принятие решений;
– оптимальная реализация принятых решений.

Очевидно, что реализация на практике всех перечисленных выше функций стратегического управления строительной ассоциацией на основе одной из общепринятых организационных структур в условиях неопределенности трудна.

Из всего выше изложенного можно сказать, что малый бизнес решает задачи конкурентного отбора предпринимателей, продукции, идей, инноваций, занятости, расширения налогооблагаемой базы.

Учитывая тот факт, что строительная отрасль является самой капиталоемкой необходимо, чтобы государство осуществляло поддержку малого бизнеса в строительстве. Основные меры поддержки малого бизнеса со стороны государства на наш взгляд это дебюрократизация, декриминализация, налоговые льготы, льготное и доступное финансирование, развитие инфраструктуры обеспечения и поддержки предприятий малого строительного бизнеса. [6]

Согласно статистическим данным количество малых предприятий увеличилось в 2005 г. до 994 тысяч, а количество занятых на них составило около 9 млн. человек или 13,4% от общей

численности занятых в экономике. Преобладают малые предприятия в сфере торговли и услуг. В России малыми предприятиями создается около 12% ВВП.

Для успешного функционирования предприятий малого бизнеса Правительством РФ приняты меры, направленные:

– на снижение административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;
– упрощение процедуры регистрации юридических лиц с использованием принципа «одного окна»;
– установление специальных налоговых режимов;
– расширение доступа субъектов малого предпринимательства к кредитным и финансовым ресурсам;
– сокращение объема и упорядочение процедур государственного контроля, и усиление защиты прав малых предприятий в отношении контрольных госорганов;
– введение трехлетнего моратория на проведение контрольно-надзорных мероприятий в отношении созданных малых предприятий.

В среднесрочной перспективе правительством планируется:

– создание и развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов), в том числе в особых экономических зонах;
– поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;
– развитие системы кредитования субъектов малого предпринимательства, в том числе за счет предоставления кредитов государственными банками развития;
– создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере;
– формирование институтов микрофинансирования и развитие микропредпринимательства, обеспечение доступа к нежилым помещениям.

Для развития инфраструктуры поддержки малых предприятий в научно-технической сфере планируется реализация мероприятий, направленных на формирование системы фондов поддержки малых предприятий, предусматривающая, в том числе создание закрытых паевых инвестиционных фондов, финансирующих малые предприятия в научно-технической сфере. [5]

Для формирования организаций микрофинансирования предлагается:

– создать нормативные правовые основы деятельности микрофинансовых организаций, определить их особенности, предусматривающие создание механизмов страхования рисков микрофинансовых организаций;
– разработать программы поддержки организаций микрофинансирования с использованием механизмов гарантирования по кредитам;
– содействовать и участвовать в реализации международных программ поддержки микрофинансовых организаций, в том числе образовательных программ.

Малый бизнес в рыночной экономике – ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта.

Развитие малого бизнеса активизирует структурную перестройку экономики, предоставляет широкую свободу рыночного выбора и дополнительные рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, оперативно реагирует на изменение потребительского спроса. Малый бизнес способствует выполнению следующих важнейших задач:

1. Расширение производства многих потребительских товаров и услуг без существенных капитальных затрат, обеспечение условий гибкого своевременного реагирования на изменение рыночного спроса.
2. Использование местных источников сырья и отходов крупного производства.
3. Приближает производство товаров и услуг к потребителю, способствует сокращению на этой основе транспортных расходов по доставке товаров на периферию из крупных промышленных центров, выравниванию в определенной мере условий жизни населения в различных пунктах проживания.
4. Включение в производство материальных и финансовых средств населения, использовавшихся ранее исключительно для личного потребления.
5. Более полное и эффективное использование уникальных способностей, знаний и трудо-

вых навыков отдельных граждан, для которых условия организации и оплаты труда на крупных предприятиях не стимулируют полной отдачи.

7. Создание благоприятных условий для трудоустройства части рабочей силы, высвобождающейся из крупных предприятий в связи с повышением эффективности последнего.

Вовлечение в производство, особенно в сферу услуг, таких резервов рабочей силы, которые не могут быть использованы в крупном производстве из-за технологических особенностей и иных особенностей (пенсионеров, учащихся, инвалидов, а также лиц, желающих трудиться после основного рабочего времени ради получения дополнительных легальных доходов). [3]

В настоящее время состояние малого предпринимательства в российской экономике, на наш взгляд, можно охарактеризовать как неудовлетворительное.

Количества малых предприятий в экономике России недостаточно для создания эффективной конкурентоспособной экономики. По оценке Министерства экономического развития и торговли РФ, для значительных изменений в структуре экономики и создания эффективной конкурентной среды в России должны функционировать не менее 3,5 млн. субъектов малого бизнеса. Создание достаточного для оптимального развития количества малых предприятий и создание эффективной институциональной конкурентной среды возможно в среднесрочном периоде методом целевых программ при активной поддержке государства на федеральном и региональном уровнях.

Основными секторами, оказывающими широкий спектр услуг в поддержке малого предпринимательства, являются территориальные центры развития предпринимательства (ЦРП).

Основной целью создания центра предоставления полного комплекса услуг и консультаций для малого бизнеса в одном месте является максимальная экономия времени предпринимателя, реализация принципа «одного окна» в системе малого бизнеса округа. Территориальные центры развития малого бизнеса помогают исследовать проблемы малых предприятий и вырабатывать подходы и механизмы их решения.

Для субъектов малого предпринимательства необходима реализация таких программ как:

– субвенции, субсидии начинающим предпринимателям;
– льготные займы;
– компенсация части процентной ставки;
– венчурное финансирование.

Наличие разветвленной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства обеспечивает развитие конкуренции между хозяйствующими субъектами, повышает эффективность институциональной среды, направленной на формирование рыночных отношений в приоритетных направлениях экономического развития.

В этих условиях главным принципом государственной поддержки должно явиться сокращение административно-барьерного регулирования малого бизнеса и создание эффективной институциональной среды. Государственная поддержка должна выражаться в формировании экономических и правовых условий, стимулов для саморазвития и конкурентоспособности малого предпринимательства с учетом отраслевых, географических, национальных, исторических особенностей и традиций, а также зарубежного опыта. [4]

ЛИТЕРАТУРА

1. *Асаул А.Н., Грахов В.П.* Маркетинг-менеджмент в строительстве. СПб.: «Гуманистика», 2006.
2. *Осадник В. А.* Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием // Проблемы теории и практики управления, 2000, № 4.
3. *Патрикеев В.Л.* Тенденции развития производственных отношений в современном обществе. // Экономика строительства. 1994. № 6.
4. *Рахман И.А.* Пути повышения конкурентоспособности строительных организаций // Экономика строительства. 2000г. № 6.
5. *Серов В.М.* Инвестиционно – строительная сфера России: источники и направления повышения эффективности //Экономика строительства, № 1, 2001.
6. *Салунский А.И.* Строительный комплекс на подступах к рынку. Формы и методы управления, пути развития. Экономика строительства, 1991, № 2.

ГУСЕВ О.Н.

Кисловодский институт экономики и права,
аспирант кафедры математики и информационных технологий, e-mail: kiep_asy@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОРИЗОНТАЛЬНОЙ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ КОНКУРЕНЦИИ В МНОГОФИЛИАЛЬНОЙ КОМПАНИИ

В работе построена модель горизонтальной интеграции предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции, в которой горизонтальные слияния выгодны для объединившихся предприятий. Предлагаемый подход к моделированию горизонтальной интеграции принципиально отличается от традиционного подхода. После объединения материнская компания использует стратегические возможности, возникающие благодаря существованию нескольких подразделений, и организует внутрифирменную конкуренцию в целях увеличения совокупной прибыли.

Ключевые слова: горизонтальная интеграция; подразделения; внутрифирменная конкуренция

Коды классификатора JEL: M11, M21

В работе построена экономико-математическая модель горизонтальной интеграции предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции в рамках олигополии Курно. Принципиальное отличие предлагаемого подхода к моделированию горизонтальной интеграции заключается в предположении относительно внутренней структуры многофилиальной фирмы, образованной в результате интеграции. В отличие от традиционного подхода, в котором предполагается, что объединившиеся предприятия сотрудничают друг с другом и выбирают объем выпуска продукции, максимизирующий совокупную прибыль [2, 3], мы предполагаем, что после объединения материнская компания использует стратегические возможности, возникающие благодаря существованию нескольких подразделений. Это осуществляется путем делегирования полномочий принятия решений об объеме выпуска управляющему каждого подразделения и организации внутрифирменной конкуренции, в которой подразделения конкурируют друг с другом. Далее материнская компания структурирует внутреннюю конкуренцию для достижения стратегических преимуществ над предприятиями-аутсайдерами (предприятия, не вошедшие в объединение, названы аутсайдерами). Это приводит к более высоким совокупным прибылям предприятий-инсайдеров (будем называть подразделения внутри интегрированного предприятия инсайдерами) и более низким прибылям предприятий-аутсайдеров. Предлагается один из возможных способов структурирования внутрифирменной конкуренции в многофилиальной компании (названный «дифференцированной конкуренцией»), и продемонстрировано, как материнская компания может использовать такую стратегию для достижения стратегических преимуществ над соперниками.

Чтобы увидеть, как работает дифференцированная конкуренция, рассмотрим рынок (отрасль), на котором N симметричных предприятий, вовлеченных в конкуренцию Курно, производят однородную продукцию. В результате интеграции M предприятий образуется многофилиальная компания. Предполагаем, что после объединения материнская компания предоставляет каждому подразделению большую независимость и связывает вознаграждение каждого управляющего с прибыльностью возглавляемого им подразделения (так что каждый управляющий выбирает объем выпуска продукции с целью максимизации прибыли его подразделения). Предполагаем, что материнская компания может дифференцировать решения об объеме выпуска продукции, принимаемые подразделениями, так что ряд подразделений должен принимать решения о выпуске после того, как другие подразделения уже приняли свои решения. Это эффективно делает некоторые подразделения лидерами в смысле модели конкуренции Штакельберга внутри многофилиальной компании. Предприятия, не вошедшие в объединение, имея информацию о внутренней структуре многофилиальной компании, рассматривают каждое ее подразделение как конкурента Курно. Таким образом, после интеграции на рынке устанавливается стратегическая игра, в которой внутри многофилиальной компании существует дифференцированная конкуренция, а между предприятиями-аутсайдерами и многофилиальной компанией имеет место конкуренция Курно.

Дифференцируя внутрифирменную конкуренцию, материнская компания использует преимущество того, что все подразделения являются частью одной компании. Это позволяет управляющим отделениями владеть информацией относительно производственных планов других подразделений. Цель материнской компании состоит в том, чтобы сделать подразделения-лидеры (принимающие решения об объемах выпуска первыми) более агрессивными (активными), что позволит многофилиальной фирмы захватить большую часть рынка. При этом подразделения-последователи необходимы, поскольку они обеспечивают механизм, необходимый лидерам для надежного увеличения своей рыночной доли.

Как показывает анализ, увеличение активности подразделений-лидеров, достигаемой при дифференцированной конкуренции, создает ряд эффектов. Подразделения-лидеры получают более высокие прибыли, чем до дифференцированной конкуренции, однако прибыль последователей снижается. Установлено, однако, что подразделения-лидеры получают большее увеличение прибыли, чем теряют последователи, так что совокупные прибыли предприятий-инсайдеров возрастают. Эти выгоды снижаются по мере роста числа предприятий-инсайдеров, поскольку интеграция работает, завладевая частью рыночной доли предприятий-аутсайдеров. Анализ показывает, что дифференцированная конкуренция наиболее эффективна, если число предприятий-аутсайдеров остается относительно большим. Это объясняет тот факт, что оптимальное объединение содержит относительно небольшое число предприятий-инсайдеров. Что касается воздействия интеграции на предприятия-аутсайдеры и общественное благосостояние, то увеличивающаяся активность интегрированной компании приводит к тому, что выпуск продукции каждым предприятием-аутсайдером снижается, однако отраслевой выпуск увеличивается. Это означает, что отраслевая цена продукции снижается, так что общество находится в выигрыше, в то время как прибыль предприятий-аутсайдеров падает.

Рассматриваем отрасль, состоящую из N симметричных предприятий, конкурирующих в объемах выпуска продукции в рамках олигополии Курно. Каждое предприятие характеризуется постоянными предельными издержками производства продукции, которые нормируются к нулю без потери общности. Обратная кривая спроса для отрасли предполагается линейной и определяется следующим образом $P = A - bQ$, где $Q = \sum_i q_i$, так что Q обозначает объем отраслевого выпуска, а q_i - объем выпуска продукции предприятием i. Отсюда следует, что соответствующие первоначальному равновесию Курно цена (P_C), объем отраслевого выпуска продукции (Q_C), объем выпуска продукции в расчете на предприятие (q_C) и прибыль в расчете на предприятие (π_C) определяются следующими выражениями

$$P_C = \frac{A}{N+1},\ Q_C = \frac{AN}{b(N+1)},\ q_C = \frac{A}{b(N+1)},\ \pi_C = \frac{A^2}{b(N+1)^2}.$$

Предположим, что происходит интеграция $M < N$ предприятий. В результате создается одно предприятие с M независимыми подразделениями (филиалами). Будем предполагать, что материнская компания выплачивает вознаграждение менеджерам подразделений в зависимости от полученной подразделением прибыли. Поэтому менеджер каждого подразделения выбирает выпуск продукции в целях максимизации прибыли своего подразделения. Многофилиальное предприятие и $N - M$ предприятий-аутсайдеров конкурируют в рамках модели Курно. Подразделения в пределах интегрированного предприятия могут различаться своими решениями относительно выпуска продукции. А именно, предполагаем, что многофилиальное предприятие разделяет свои филиалы на две группы. Все подразделения группы 1 устанавливают свои объемы выпуска одновременно до того, как подразделениям группы 2 разрешается принять решение о выпуске. Когда выпуски группы 1 установлены, подразделения группы 2 наблюдают эти решения и далее одновременно принимают свои решения относительно выпуска продукции. Хотя аутсайдеры не могут наблюдать решения относительно выпуска продукции групп 1 и 2, будем предполагать, что эти предприятия обладают информацией о структуре интегрированного предприятия и знают количество подразделений в каждой группе. Обоз-

начим через T_1 количество подразделений в группе 1 и предположим, что многофилиальное предприятие выбирает T_1 с целью максимизации своей полной прибыли. Однако T_1 не может превосходить $M-1$, поскольку в группе 2 должно быть хотя бы одно предприятие-инсайдер (в противном случае все инсайдеры принимали бы решение одновременно, что привело бы к первоначальной конкуренции Курно).

Обозначим через O множество предприятий-инсайдеров, через G_1 множество инсайдеров в группе 1 и через G_2 множество инсайдеров в группе 2. Тогда:

1) каждый аутсайдер выбирает q_i с целью максимизации своей прибыли, основываясь на своих предположениях относительно q_j для всех $j \in G_1$, q_h для всех $h \in G_2$ и объеме выпуска продукции других предприятий-аутсайдеров;
2) каждый инсайдер группы 1 выбирает q_j с целью максимизации прибыли своего подразделения, основываясь на своих предположениях относительно q_i для всех $i \in O$ и выпуска всех других предприятий-инсайдеров группы 1. Каждый инсайдер группы 1 также учитывает, как его выбор относительно объема выпуска будет воздействовать на план производства каждого инсайдера группы 2;
3) имея информацию о q_j для всех $j \in G_1$, каждый инсайдер группы 2 выбирает q_h с целью максимизации прибыли своего подразделения, основываясь на своих предположениях относительно q_i для всех $i \in O$ и решениях об объеме выпуска всех других предприятий-инсайдеров группы 2;
4) многофилиальное предприятие выбирает T_1 с целью максимизации своей прибыли.

Разделяя свои филиалы на две группы, позволяя одной из групп принимать решение первой и связывая вознаграждение менеджера каждого подразделения с его прибылью, многофилиальное предприятие делает подразделения своей первой группы более агрессивными (активными), чем они были бы в противном случае. Каждое подразделение группы 1 увеличивает объем производства, зная, что инсайдеры группы 2 ответят на это сокращением производства. Кроме того, поскольку инсайдеры группы 1 заинтересованы только прибылями, получаемыми в их собственном подразделении, они производят больше, чем производили бы, если бы им пришлось беспокоиться о неблагоприятном воздействии своих собственных производственных решений на другие филиалы объединенной фирмы. Эта активность инсайдеров группы 1 увеличивает долю рынка интегрированной фирмы и, как будет показано ниже, может увеличивать прибыль. Заметим, что интегрированная фирма может со временем уравнивать прибыли, получаемые подразделениями, позволяя филиалам (группам филиалов) меняться ролями фирм-лидеров и фирм-последователей. Альтернативным способом уравнивания ожидаемых прибылей подразделений может быть произвольный выбор фирм-лидеров и фирм-последователей объединенной компанией в начале каждого периода.

Для вывода характеристик возникающего равновесия начнем анализ с инсайдеров группы 2. Прибыль каждого инсайдера группы 2 определяется выражением

$$\pi_h = q_h \left\{ A - b\left[q_h + \sum_{i \in O} q_i + \sum_{j \in G_1} q_j + \sum_{l \in G_2, l \neq h} q_l \right] \right\} \qquad (1)$$

Максимизируя выражение (1) относительно q_h, получаем следующее уравнение, которое определяет q_2, объем выпуска продукции типичной фирмы-инсайдера группы 2, как функцию объема выпуска продукции, производимой каждой фирмой-инсайдером группы 1 и предположений фирмы относительно выпуска каждого аутсайдера

$$q_2 = \left(A - b\left[\sum_{i \in O} q_i + \sum_{j \in G_1} q_j \right] \right) \Big/ b(M - T_1 + 1) \quad (2)$$

Аналогично получаем следующее уравнение, которое определяет q_o, объем выпуска продукции типичной фирмы-аутсайдера, как функцию предположений фирмы i относительно объема выпуска каждого инсайдера [1]

$$q_o = \left(A - b\left[\sum_{j \in G_1} q_j + \sum_{h \in G_2} q_h \right] \right) \Big/ b(N - M + 1) \quad (3)$$

Подставляем выражение для q_h, полученное с использованием уравнения (2), в уравнение (3) и вычисляя равновесное значение q_2, получаем

$$q_1 = A(M - T_1 + 1)/b[N + 1 + T_1(M - T_1)], \quad (4)$$

$$q_o = q_2 = A/b[N + 1 + T_1(M - T_1)]. \quad (5)$$

Сравнивая выражения (4) и (5) с объемом выпуска продукции в расчете на предприятие в первоначальном равновесии Курно (q_C), нетрудно установить, что для любого процесса интеграции (т.е. при любых $M > 1$ и $T_1 \geq 1$) имеют место неравенства $q_1 > q_C > q_o = q_2$. Это означает, что, как и ожидалось, дифференцированная конкуренция делает предприятия-лидеры более агрессивными и вынуждает последователей и аутсайдеров сокращать объемы выпуска продукции.

Подставляя выражения для q_o, q_1, q_2 обратно в уравнения для кривой спроса и функции прибыли, получаем равновесные цену и уровни прибыли для каждого подразделения:

$$P = A/[N + 1 + T_1(M - T_1)], \quad (6)$$

$$\pi_1 = A^2(M - T_1 + 1)/b[N + 1 + T_1(M - T_1)]^2, \quad (7)$$

$$\pi_o = \pi_2 = A^2/b[N + 1 + T_1(M - T_1]^2. \quad (8)$$

Сравнивая соотношения (6)-(8) с их аналогами, соответствующими первоначальному равновесию Курно, немедленно устанавливаем, что любая интеграция приводит к снижению цены и наносит ущерб предприятиям-аутсайдерам (поскольку $T_1 \geq 1$). Эти два результата на интуитивном уровне интерпретируются следующим образом. Позволяя части подразделений принимать роль лидера, материнская компания делает лидирующие филиалы более агрессивными (активными), чем они были бы в противном случае. Эта активность увеличивает рыночную долю интегрированной фирмы за счет ухудшения положения предприятий-аутсайдеров. Кроме того, увеличение объема выпуска продукции лидирующими подразделениями более чем компенсирует сокращение объема выпуска продукции фирмами-последователями и аутсайдерами, что приводит к более низкой равновесной цене. Таким образом, если материнская компания стимулирует конкуренцию между своими подразделениями с целью увеличения прибыли, цена производства может снизиться, что приводит к выигрышу общественного благосостояния.

Для того чтобы выяснить, какое влияние оказывает интеграция на многофилиальную компанию, нужно вычислить прибыль в расчете на подразделение для интегрированной фирмы. Совокупная прибыль определяется выражением $\pi_M = T_1\pi_1 + (M - T_1)\pi_2$. Прибыль в расчете на подразделение получается делением этого выражения на M. В результате получаем

$$\frac{\pi_M}{M} = \frac{A^2[T_1(M - T_1) + M]}{Mb[N + 1 + T_1(M - T_1)]^2} \quad (9)$$

Для равновесной прибыли в расчете на подразделение интегрированной фирмы имеем

$$\frac{\pi_M}{M} = \frac{A^2(1 + M/4)}{b[N + 1 + (M/2)^2]^2} \quad (10)$$

Сравнивая выражение (10) с прибылями в первоначальном равновесии Курно, приходим к выводу, что при условии $N \geq 4$ существуют значения M, при которых объединение выгодно для предприятий-инсайдеров. Однако, объединение выгодно, если оно включает относительно небольшое число предприятий. Например, при $N = 10$ объединение фирм в количестве до четырех включительно выгодно, однако объединение пяти фирм невыгодно. При $N = 100$ объединения выгодны при количестве фирм, не превышающих 26. Причина такого результата состоит в том, что объединение выгодно только в том случае, когда увеличение активности предприятий-лидеров существенно снижает совокупный выпуск продукции предприятиями-аутсайдерами. Это может иметь место только в случае, когда количество предприятий-аутсайдеров велико.

Наконец, из (6) видно, что цена продукции минимальна при $T_1 = M/2$, так что когда интегрированная фирма максимизирует прибыль в расчете на подразделение, она также минимизирует отраслевую цену. Полученные результаты подытоживаются в **Утверждениях 1** и **2.**

Утверждение 1. При наличии дифференцированной конкуренции в многофилиальной компании, состоящей из двух стадий, любое объединение предприятий вызывает ущерб предприятиям-аутсайдерам. Кроме того, если $N \geq 4$, интеграция выгодна при условии

$$4(N+1)(N+1-2M) > M^3.$$

Утверждение 2. При наличии дифференцированной конкуренции в многофилиальной компании, любое объединение предприятий выгодно с точки зрения общественного благосостояния. Кроме того, оптимальная структура разделения интегрированного предприятия на филиалы минимизирует отраслевую цену.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гусев О.Н.* Моделирование горизонтальной интеграции с учетом внутрифирменной конкуренции // Материалы III Всероссийской научно-практической конференции «Стратегическое управление предприятиями, организациями и регионами». Пенза, 2009.
2. *Пиндайк Р.С., Рабинфельд Д.Л.* Микроэкономика. – СПб: «ПИТЕР», 2002.
3. *Хэй Д., Моррис Д.* Теория организация промышленности. Т. 1, 2. – СПб: «Экономическая школа», 1999.

КУЛИШ Н.В., МАРИНЕНКО А.А., САМОДУМОВА Т.Б.

Ставропольский государственный аграрный университет, зав. кафедрой «Бухгалтерский финансовый учет», кандидат экономических наук, доцент, e-mail: KulishNV@buh.stgau;
Ставропольский государственный аграрный университет, ассистент кафедры «Бухгалтерский финансовый учет», e-mail: KAA198401@yandex.ru;
ЗАО «Ставропольский бройлер» г. Ставрополь, главный бухгалтер, 355026 Ставропольский край, Шпаковский район. Бройлерная промышленная зона № 1

СПОСОБЫ ФОРМИРОВАНИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ РОССИЙСКИМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Актуальность темы исследования заключается в том, что для современной российской экономики большой проблемой является приведение существующей в нашей стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами. Принципы и основы построения системы бухгалтерского учета и отчетности за рубежом имеют методологическое значение для совершенствования бухгалтерского учета в России. Их анализ позволяет рассмотреть не только преимущества, но и недостатки, чтобы слепо не переносить их в нашу экономику.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности – МСФО; глобализация; система бухгалтерского учета и отчетности; учетная политика; трансформация финансовой отчетности

Коды классификатора JEL: M41, M48

В условиях интернационализации мировой экономики, глобализации рынков капитала, бухгалтерский учет является одним из средств международного общения. Интеграция российского бизнеса в мировую экономику, создание условий для привлечения иностранных инвес-

тиций, присоединение России к ВТО – все эти идущие сегодня полным ходом процессы диктуют необходимость изучения и использования в экономическом общении универсального языка, понятного всему миру: международных стандартов финансовой отчетности – МСФО.

Для современной российской экономики большой проблемой является приведение существующей в нашей стране системы бухгалтерского учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами. Принципы и основы построения системы бухгалтерского учета и отчетности за рубежом имеют методологическое значение для совершенствования бухгалтерского учета в России. Их анализ позволяет рассмотреть не только преимущества, но и недостатки, чтобы слепо не переносить их в нашу экономику.

Как показали проведенные исследования, международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) определяют концептуальные основы составления и представления только финансовой отчетности и не распространяются на формирование первичной документации, учётных регистров и записей, Плана счетов [5].

Традиционно в российской практике бухгалтерская отчетность отличается от финансовой отчетности. Бухгалтерская отчетность помимо финансовой включает также внутрихозяйственную информацию, предназначенную для выполнения администрацией организации функций планирования, регулирования производственных процессов, контроля. Форма и содержание такой информации определяются менеджментом. Система МСФО не распространяется на эту отчетность. Однако финансовая отчетность базируется на внутрихозяйственной информации, которую администрация организации использует в своей работе. МСФО касаются не всей финансовой отчетности, а лишь отчетности общего назначения, предназначенной для удовлетворения информационных потребностей широкого круга пользователей, в частности акционеров, кредиторов, работников и общественности в целом.

При подготовке финансовой отчетности большое значение имеют выбор и применение учетной политики. Учетная политика в соответствии с МСФО определяется как совокупность конкретных принципов, допущений, правил и подходов, применяемых организацией для подготовки и представления финансовой отчетности. В соответствии с российскими нормативными актами учетная политика ориентируется не только на отчетность, но и на бухгалтерский учет.

Разработка учетной политики может основываться либо на профессиональном суждении в отношении объектов, которые не регулируются конкретными стандартами, либо на принципах подготовки представления финансовой информации. В некоторых случаях возможно использование национальных стандартов учета, не противоречащим концептуальным основам подготовки и представления финансовой отчетности [2].

Учетная политика, сформированная по МСФО, предполагает применение одного из нескольких вариантов отражения фактов хозяйственной деятельности при составлении отчетности. Один вариант считается основным, другой – альтернативным. К примеру, в МСФО 40 «Инвестиционная собственность» основным вариантом отражения инвестиций в недвижимость является справедливая стоимость, а альтернативным – переоцененная стоимость. И тот, и другой варианты являются допустимыми, но предпочтение должно отдаваться основному варианту [1].

Составление отчетности в соответствии с положениями международных стандартов финансовой отчетности может осуществляться путем ведения параллельного учета (конверсии) или с помощью трансформации.

Трансформация финансовой отчетности российских организаций в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности является первым, очень важным и обязательным шагом на пути перехода от российских стандартов учета к международным. Это связано с тем, что даже при переходе к параллельному учету в соответствии с МСФО, необходимо хотя бы раз провести трансформацию отчетности для получения начального пробного баланса и форм финансовой отчетности, предусмотренных международными стандартами.

Процесс трансформации (метод корректировки предшествующих отчетных периодов) является периодическим подходом, при котором информацию, сформированную по российской системе бухгалтерского учета анализируют и вносят изменения для приведения в соответствии с МСФО.

Организация отражает информацию в соответствии с требованиями российской системы бухгалтерского учета, и только, по мере необходимости, вносятся различные корректировки финансовой отчетности таким образом, чтобы трансформированные данные соответствовали стандартами МСФО. Изучение литературных источников позволило выявить несколько вариантов трансформации (Таблица 1) [3]:

Таблица 1.

Характеристика способов трансформации российской отчетности в формат международной

Способ трансформации российской отчетности в формат МСФО	Краткая характеристика способа трансформации
Полная трансформация	При этом методе, по мере необходимости, вносятся различные корректировочные проводки, которые позволяют устранить выявленные различия между МСФО и действующей системой бухгалтерского учета в России. Для корректировки определенных счетов используется информация из первичных документов. Представляется информация в соответствии с IAS без корректировок финансовой отчетности в условиях гиперинфляции. Финансовая информация представлена в местной валюте.
Полная трансформация с учетом гиперинфляции	Этот метод предусматривает все изменения, осуществляемые при полной трансформации, и предоставляет финансовые отчеты в соответствии с IAS в местной валюте с необходимыми корректировками, которые отражают изменение покупательной способности денег.
Полная трансформация с учетом требований по пересчету показателей в иностранную валюту	В этом случае финансовые отчеты , предоставленные с учетом гиперинфляции в соответствии с IAS, в местной валюте пересчитываются в стабильную иностранную для того, чтобы иметь возможность сопоставить их с аналогичными иностранными компаниями или для консолидации с иностранной материнской компанией

Трансформация финансовой отчетности представляет собой проведение анализа финансовой отчетности, принятой российской организацией, и осуществляется посредством внесения корректировок, необходимых для подготовки полного финансового отчета организации, который в целом бы соответствовал МСФО.

Трансформацию, в отличие от конверсии, осуществляют периодически, при этом информацию, распределенную по статьям согласно российским стандартам бухгалтерского учета, анализируют, корректируют и вносят изменения для того, чтобы отразить различные принципы бухгалтерского учета.

Процесс конверсии (метод параллельного, двойного ведения учета) требует либо формирования бухгалтерских данных в двух системах финансовой отчетности, либо конфигурации программного обеспечения с тем, чтобы оно выдавало два типа отчетности в формате МСФО и в формате, предусмотренным российской системой бухгалтерского учета. Изучение имеющейся практики осуществления процесса конверсии позволяет выделить два способа параллельного ведения учета. Их отличительные черты представлены в таблице 2.

Таблица 2.

Характеристика способов параллельного ведения учета

Способ параллельного ведения учета	Краткая характеристика способов параллельного ведения учета
Полная конверсия	Этот метод параллельного ведения учета подходит для компаний, работающих с использованием бухгалтерского программного обеспечения для учета всех финансово-хозяйственных операций. При этом компании будут иметь возможность предоставлять полный пакет финансовой отчетности, предусмотренный как российскими ПБУ, так и IAS.
Поэтапная конверсия	Этот метод подходит для компаний, ведущих учет вручную и предлагает вариант для перехода к предоставлению информации по IAS поэтапно и , одновременно, ведение компьютерной системы бухгалтерского учета. Процесс компьютеризации будет внедрен постепенно в каждой из учетных областей (например, основные средства, ТМЗ, дебиторская задолженность). Новые зоны учета добавляются только после того, как текущие зоны введены и начали функционировать должным образом. Для предоставления всей необходимой информации по IAS учетные зоны, неохваченные методом двойного учета, необходимо будет корректировать с учетом требований МСФО.

Как показал опыт, для наиболее эффективного ведения параллельного учета (осуществления конверсии) необходимы значительные первоначальные инвестиции.

Основополагающие методов составления российской финансовой отчетности в отчетность по международным стандартам, а также их сравнительная характеристика представлена в табл. 3.

Таблица 3.

Сравнительная характеристика методов перехода на МСФО российских организаций

Процесс трансформации (метод корректировки предшествующих периодов)	Процесс конверсии (метод параллельного, двойного ведения учета)
Финансовые отчеты, получают в соответствии с IAS, на определенную дату, когда существует четкая потребность в её составлении	Метод параллельного, двойного ведения учета предполагает получение текущей финансовой информацию в соответствии с МСФО на постоянной основе
Осуществляется независимыми внешними специалистами с участием персонала компании и не требует изменений в организационной структуре компании	Осуществляется только сотрудниками компании с привлечением внешних специалистов, требует реорганизации многих подразделений в компании
Стоимость затрат на выполнение трансформации российской финансовой отчетности в формат МСФО может быть заранее определена и внедрение может быть выполнено быстро	Более дорогостоящий и обременительный для бюджета компании способ, внедрение может потребовать много времени.
Финансовая отчетность в соответствии с МСФО можно представить только после отчетности, составленной в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета	Финансовая отчетность в соответствии с МСФО можно представить в тоже время, что и финансовую отчетность, составленную по национальным стандартам бухгалтерского учета
Представляет менее точную финансовую информацию в соответствии с МСФО	Представляет более точную финансовую информацию в соответствии с МСФО

Тем не менее, существует ряд проблем, с которыми сталкивается организация вне зависимости от выбранного варианта.

Проведенные исследования показали, что в настоящее время отличия между российской учетной системой и МСФО можно разбить на 3 группы: понятия, методологические принципы, ведение учета и составление отчетности. Продекларировав необходимость, актуальность и обязательность перехода российской учетной системы на зарубежные образцы ведения учета, невозможно одновременно нивелировать отличия по каждой из названных групп. В соответствии же с МСФО, неприменение хотя бы одного стандарта автоматически означает несоответствие всей отчетности. Необходимо остановиться на основных блоках отличий между МСФО и российской системой бухгалтерского учета (таблица 4) [4].

Таблица 4.

Основные блоки отличий между МСФО и российской системой бухгалтерского учета

Объекты сравнения	Отличия при подготовке финансовой отчетности согласно	
	РСБУ	МСФО
Пользователи и цели составления отчетности	Налоговые органы	Инвесторы, акционеры, кредиторы и др.
Использование профессионального суждения	Применение в рамках исполнения законодательных актов	Применяется и основывается на принципах, а не на правилах
Расхождение по принципам, допущениям и базовым понятиям	Изложены сегментарно, не имеют юридической силы	Изложены в Принципах МСФО имеют основополагающее значение
Методы оценки элементов финансовой отчетности	Оценка по исторической стоимости	Оценка по справедливой стоимости
Порядок учета объектов, составление отчетности	Терминологические и смысловые отличия, различные методики учета запасов, основных средств, нематериальных активов и др.	

При рассмотрении отличий в используемых принципах, допущениях и базовых понятиях между двумя учетными системами видно, что в российской нормативной базе отсутствует документ, в котором бы были подробно изложены основные учетные принципы (аналогично Принципам МСФО). Принципы составления отчетности упоминаются в ПБУ 1/98 «Учетная политика организации», ПБУ 4/99 «Бухгалтерская отчетность организации», а также в Концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике России.

Таким образом, какой бы способ перехода в формат МСФО ни выбрала российская организация, внедрение МСФО в России даст отечественным организациям возможность приобрести больше доверия иностранных инвесторов за счет повышения прозрачности и надежности финансовых отчетов.

Исследования, проведенные в рамках данной темы имеют не только научную направленность, но и представляют практический интерес для руководителей российских организаций при осуществлении перехода на международные стандарты финансовой отчетности, которые смогут выбрать оптимальный способ перекладки отчетности в формат МСФО, исходя из специфики ведения учета и составления отчетности по РСБУ.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Аверчев И.В.* Подготовка международной финансовой отчетности российскими предприятиями и банками / – М.: Вершина, 2005.
2. *Александер Д., Бриттон А., Иориссен Э.* Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Пер. с англ. В.И. Бабкин, Т.В. Седова. – М.: ООО «Вершина», 2005.
3. *Дмитриева О. Г., Леусский А. И., Малькова Т. Н.* Международные стандарты финансовой отчетности в менеджменте. – М.: Высшее образование, 2007. с 277. (Профессиональная практика).
4. *Рыбянцева М. С.* Научный электронный журнал КубГАУ . № 03(19), 2006.
5. *Хорнгрен Ч.Т., Фостер Д.* Бухгалтерский учёт: управленческий аспект: Пер. с англ. / Под ред. Я. В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2002. (Серия по бухгалтерскому учету и аудиту).

КУЗНЕЦОВ Ю.В., КАЙСАРОВА В.П.

Санкт-Петербургский государственный университет, заведующий кафедрой управления и планирования социально-экономических процессов экономического факультета профессор, доктор экономических наук, заслуженный работник высшей школы РФ, e-mail: tour@econ.pu.ru;
Санкт-Петербургский государственный университет, доцент кафедры управления и планирования социально-экономических процессов экономического факультета, кандидат экономических наук, e-mail: tour@econ.pu.ru

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

ОБЩЕСТВЕННЫЕ ЦЕННОСТИ КАК ИЗМЕРИТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ СТРАТЕГИИ КРУПНОГО ГОРОДА

В статье проанализирована концепция общественных ценностей для стратегического менеджмента в городах и показаны направления совершенствования стратегического управления для городов России в условиях проведения важных реформ в публичном управлении.

Ключевые слова: общественные ценности; публичный сектор; стратегическое управление городом; стратегия города; ценностно-ориентированный подход; результативность управления

Коды классификатора JEL: R58, Z13

Все более значимым для реформы публичного управления в России является проблема общественных и локальных ценностей, поскольку они есть интеграционное, идентификационное начало системы социальных, властных отношений. Не случайно с начала 1990-х годов в зарубежной научной литературе можно найти примеры того, как проблемы развития коллективных ценностей в обществе влияли на осуществление ряда социально-экономических и политических реформ.

Содержание ценностей для различных уровней управления актуально для России. Традиционные границы общественного сектора размываются растущими процессами глобализации, внедрением партнерских отношений в оказание публичных услуг, а взаимоотношения между исполнительной властью и представительной обогащаются новыми моделями управления. Как отмечают ученые Санкт-Петербургского государственного университета Ю.В.Кузнецов, Ф.Ф.Рыбаков, В.Т.Рязанов и В.А.Голубев, в сфере публичных услуг развивается широкий спектр контрактных отношений, когда возрастающая часть бюджетных расходов реализуется в негосударственных структурах на более выгодных для потребителя условиях [1, с. 21–26].

Главная и конечная цель городской политики – улучшение качества жизни населения, образующего местное сообщество, и увеличение его вклада в развитие всего общества.

Опыт лучшей практики городов Западной Европы, США показывает, что макси¬мального эффекта в сфере экономического развития добивались города, которые использовали ценностно-ориентированный подход в стратегическом управлении, который известен и описан в литературе [7]. Уместно, на наш взгляд, напомнить о том, что впервые система управления, ориентированная на увеличение ценности фирмы, исследовалась А. Раппопортом (1986)[19]. Дж. МакТаггарт рассматривал ценности как императив деятельности менеджеров [20]. В конце 1990-х годов понятие «управление, ориентированное на ценность» (VBM, value based management) получает широкое распространение. В применении его для города требуется знание управленцами не только всей системы факторов, приводящих территорию к успеху или кризису, то и ключевых факторов ценности городского сообщества, то есть тех переменных, которые влияют на результативность управления. Как «особые организации» города имеют не только неустойчивую внутреннюю среду, но и развиваются в условиях неопределенности. Логично, чтобы главные усилия поиска эффективной городской политики были устремлены на то, чтобы достигнуть координации и сотрудничества между субъектами экономической жизни и уровнями управления. Однако отечественная традиция научного обоснования постановки конкретных целей повышения качества жизни населения показывает, что эти проблемы пока не получили должного раскрытия даже в специальных исследованиях. Они декларируются во многих официальных городских стратегиях, но не всегда эффективно проводится декомпозиция, ранжирование целей и показателей на достижимые исключительно усилиями местной власти и требующие поддержки государства. Неопределенность в сфере закрепления центров ответственности за реализацию заявленных целей и отсутствие системного мониторинга

результатов напрямую влияет на эффективность городских стратегий. Существующая схема организации сети муниципальных учреждений не обеспечивает в должной мере выполнение функций по оказанию населению социальных и иных муниципальных услуг, не соответствует современным демографическим и экономическим тенденциям и не позволяет в полном объеме реализовывать один из ведущих принципов бюджетной системы - эффективность использования бюджетных средств. В ряде российских городов не ведется системный мониторинг результатов предоставления муниципальных услуг, не проводится анализ соотношения их цены и качества. Организационные структуры многих администраций не в полной мере отвечают критериям эффективного управления. По нашему мнению, система сбалансированных показателей (BSC) может конкретизировать стратегические цели социально-экономического развития города, поскольку она не рассматривает финансовые цели как основные. Увеличение доходов бюджета не является основной целью стратегии социально-экономического развития города, поскольку на качественный рост его эффективности влияет как множество других нематериальных факторов жизнедеятельности городского сообщества, так как, например, гибкость, креативность мышления городской администрации.

Мы полагаем, что при адаптации базовой модели система сбалансированных показателей может стать важным инструментом, способствующим модернизации общественной сферы и повышению эффективности деятельности городской администрации. Необходимо, чтобы городские ценности и тот способ, которыми они будут обеспечены, были бы понятны жителям города. Действующее законодательство ограничивает действия городской администрации обязательными задачами. Необходимо учитывать интересы различных социальных групп населения, инвесторов и бизнес сообществ, поэтому становится сложнее добиться единства целей в системе публичного управления, достичь консенсуса в рамках законодательства и общественной целесообразности. Чтобы спланировать и обеспечить процесс реализации целей, для каждой из них необходимы соответствующие финансовые и нефинансовые показатели, по которым, в свою очередь, определяются целевые (эталонные) и фактические значения. Их достижение возможно в ходе реализации стратегических мероприятий, по каждому из них должны определяться сроки, бюджет, устанавливается сфера и круг ответственности. Как правило, для городских подсистем используются четыре основные перспективы – «бюджет», «население», «внутренние процессы» и «потенциал».

Стратегические цели разрабатываются на основе имеющегося видения и стратегии города, имеют статус решающих и ключевых целей. Уже имеющиеся заявления в стратегии города устанавливают общие цели и направления деятельности администрации. С точки зрения территориального маркетинга, миссия и видение города должны ориентировать инвесторов, бизнес-сообщество, население и сотрудников администрации о перспективах развития: что представляет собой пространственная среда, сферы и субъекты жизнедеятельности и что город намеревается достичь в будущем.

Поскольку BSC обеспечивает преобразование видения и стратегии в пакет конкретных стратегических мероприятий, то понятие «перевод стратегии в действия» Р.Каплана и Д.Нортона (Translating Strategy to Action!) [4, с. 73] можно применить для конкретного города. Имея краткое описание направлений высокого уровня (миссии, видения), можно приступить к решению задач развития, для чего потребуется разъяснение базовой стратегической ориентации и представление ее в измеримом виде. Обсуждение возможностей более активного участия широкого круга различных коалиций населения в реализации стратегии, снижение вероятности сбора ненужной или ненакопления важной информации особо подчеркивается специалистами-консультантами городских администраций. Они подчеркивают «необходимость фиксировать обязательства и согласовывать с заинтересованными сторонами показатели и форму последующей отчетности в самом начале работ является непривычной для российской управленческой традиции и может вызвать трудности при внедрении данного подхода» [9, с.503]. Реализация ключевых общественных ценностей в системе согласования ориентиров развития выступает измерителем эффективности стратегии крупного города. Это – исходное практическое информационное поле для диагностики функций управления на предмет соответствия потребностям городского сообщества. При внедрении BSC наблюдается низкий уровень формализма, улучшение коммуникаций с потребителями публичных благ и услуг, которые увязаны с объемами работ, качеством, системой стимулирования не только ключевых подразделений

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

администрации города, подведомственных муниципальных предприятий, но и отдельных категорий служащих. Поддержка принятия управленческих решений обеспечивается контролем выполненных работ в соответствии с расходными обязательствами бюджета и возможностями эффективного аутсорсинга.

Существенное изменение в расстановке акцентов при постановке системы сбалансированных показателей для города основано на последовательности ряда действий. Во-первых, проведение качественной диагностики организационной структуры и функций всех подразделений администрации города, чтобы устранить их дублирование и четко определить критерии результатов работы для каждого управленческого звена. Во-вторых, принципиальным является проверка на непротиворечивость системы стратегических целей: по горизонтали внутри перспектив с учетом соответствия соблюдения принципа «парности»: результат-процесс. В-третьих, нужно выделить ключевые факторы успеха (драйверы целей) и провести их сегментацию на действующие прямо и опосредованно по отношению к поставленным целям для города. (Например, сформулированная цель в сфере здравоохранения - снижение уровня заболеваемости населения имеет прямой драйвер - количество профилактических мероприятий в целом и, в том числе, по отдельным заболеваниям, а в качестве косвенного драйвера может применяться определение количества граждан, участвующих в массовых спортивных мероприятиях и т.п.). Сформулированные факторы успеха к каждой из стратегических целей для практического использования должны быть переведены в измеримую систему показателей. В-четвертых, требуется увязка сформированной системы показателей причинно-следственными цепочками по сферам и уровням управления (отдельным подразделениям, конкретным проектами т.д.) по принципу SMART (Specific-конкретность; Measurable – измеримость, Agreeable, Accordant- согласованность, Realistic - достижимость; Timebounded – временная определенность), а также на сбалансированность внутри перспектив и между ними. Для каждого драйвера цели в BSC необходимо установить его эталонное значение. В-пятых, обязательным является мониторинг достижения эталонных значений драйверов целей и установка эффективной системы обратной связи в управлении между основными субъектами, формулирующими стратегию и подразделениями администрации, ее реализующими. В-шестых, важно разработать четкую систему закрепления ответственности и стимулирования муниципальных служащих за достижение намеченных для качественных и количественных результатов.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Голубев В.А., Кузнецов Ю.В., Рыбаков Ф.Ф., Рязанов В.Т.* Разработка программы социально-экономической стабилизации: федерация, регион/Под ред. Ю.В. Кузнецова. – СПб, ОЛБИС, 1999. С. 21–26.
2. *Кайсарова В.П.* Ценностно-ориентированный подход в стратегическом управлении крупным городом//Вестник СПбГУ. Серия Экономика. 2008. Вып. 4. С. 132–137.
3. *Каплан Р., Нортон Д.* Организация, ориентированная на стратегию. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. С. 143–145.
4. *Каплан Р., Нортон Д.* Стратегические карты: Трансформация нематериальных активов в материальные результаты (пер. с англ. Павлова М.) – М.: Олимп-бизнес, 2007. С. 73.
5. *Мамедов О.А.* Экономическая аксиология: поветрие в безветрие? (полемические заметки)// Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2003. Т. 1. № 4. С. 5–9.
6. *Маленков Ю.А.* Стратегический менеджмент: – М.: ТК Изд-во Проспект, 2008. С. 15. Зайцев Л. Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: учеб. – М.: Юристъ, 202. С. 62 и др.
7. Муниципальная наука: теория, методология, практика / А.Г. Гладышев, В. Н.Иванов, В.И. Патрушев и др.; Под общ. ред. В.Н. Иванова; Акад. наук социал. технологий и мест, самоуправления. – М.: Муниципальный мир, 2003.
8. *Симонов Ю.Ф., Титомирова Н. Н.* Экономика градостроительства. – М.: Из-во: РАСТ. 2003. С. 10.
9. Управление развитием муниципальных образований (Стратегическое планирование. Территориальное планирование): Уч.пос. Колл. авт. Княгинин В.Н., Трунова Н.А., Романовская Н.В., Сорокин К.И., Балобанов А.Е. и др. – М.: АНХ, 2007. С. 503.
10. *Филиппов Ю., Гассий В.* Развитие местных сообществ// Муниципальная власть. 2004. № 11–12. С. 64–72.

11. *Шеховцева Л.С.* Стратегическое целеполагание регионального развития: междисциплинарный подход // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. Т. 4. № 3. С. 134–139.
12. *Jorgensen T.B.* Public values, their nature, stability and change. The case of Denmark// Public Administration Quarterly, vol. 30, nr. 4, 2007, pp. 363-396
13. *Moore, M. H.* (1995). Creating Public Value. Strategic Management in Government. Harvard University Press: Boston.
14. P*osner , B.Z., & Schmidt, W.H.* (1994). An Updated Look at the Values and Expectations of Federal Government Executives. Public Administration Review, 54 (1). P. 20–24. Van Wart, M. (1998). Changing Public Sector Values. Garland: Hamden CT.
15. *Richards, D., & Smith, M. J.* (1998). The Gatekeepers of the Common Good Power and the Public Service Ethos. In Ethics and Accountability in a Context of Governance and New Public Management. EGPA Yearbook, Hondeghem, A. (Ed.), IOS Press: Amsterdam. P. 151–163.
16. *Beck Jorgensen, T.* (1999). The public sector in an in-between time: searching for new public values.Public Administration, 77 (3).P. 565-584.
17. *Van Dyke, V.* (1962). Values and Interests. American Political Science Review, 56 (3). P. 567–576.
18. *Kluckhohn, C.* (1962). Values and Value-Orientations in the Theory of Action: An Exploration in Definition and Classification. In Toward a General Theory of Action, Parsons, T., Shils, E. A. (Eds.), Harvard University Press: Cambridge, Mass. P. 395.
19. *Rappaport A.* (1997) Creating Shareholder Value: A Guide for Managers and Investors, Free Press.
20. *McTaggart J., Kontentes P., Mankins M.* (1994). The Value Imperative Managing for Superior Shareholder Returns. Free Press : N.Y.

КРУГЛОВ О.В.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель,
e-mail: isep@rsu.ru

ПРИНЦИПЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ

Рассмотрены и обобщены особенности и принципы деятельности муниципальных образований России

Ключевые слова: муниципальное образование; местное самоуправление

Коды классификатора JEL: R11 R 58

Любая социальная система, в том числе и муниципальные образования, не может успешно работать, если не будет следовать четко определенным, научно-обоснованным принципам своей деятельности.

Принцип (от латинского principium – начало) – основное исходное положение какой-либо теории, учения, науки, мировоззрения (эстетические принципы, главные принципы механики, принципы истории языка и др.)[4].

Принципы деятельности – это основополагающие идеи, следование которым обеспечивает достижение цели социальной системы.

Философы рассматривают принципы в качестве одной из форм познания наравне с такими, например, формами познания как суждение, умозаключение, факт, идея и др.

Сопоставляя обычные житейские факты, человек делает отвлеченные обобщения, устанавливающие взаимосвязь между этими фактами и представляющие собой суждение в виде законченного предложения утверждающего или отрицающего что-либо. В процессе осмысления действительные знания могут подводиться под некоторое общее знание, именуемое принципом. Принципы выводятся из материальной действительности, а не из мышления, они являются не исходным пунктом исследования, а его заключительным этапом, основанным на коллективном опыте людей. Например, из многовекового опыта земледелия, складываются принципы агрономии; из опыта строительства – принципы архитектуры; опыт больших и малых войн

позволил определить принципы стратегии и тактики; многовековая практика взаимоотношений между людьми стала основой формулирования принципов морали и т.д.

Утвержденные принципы играют ограничительную роль в деятельности социальной системы, выступая в качестве социальной нормы поведения, т.е устанавливают пределы активности системы, направляя ее деятельность в нужное обществу русло и создавая такие условия, при которых сводилась бы к минимуму возможность преобладания узкогрупповых интересов над интересами общества в целом.

Формирование тех или иных принципов зависит от фактов, как осмысленных фрагментов действительности, т.е. простых единиц знания.

Из этого следует, что принципы не просто знание, а знание, способствующее правильному осмыслению и преобразованию действительности, выступая в качестве руководящей, направляющей силы практической деятельности, поэтому принципы деятельности муниципальных образований должны учитывать их практическую преобразовательную деятельность, направленную на изменение окружающей действительности.

Любая человеческая деятельность осуществляется с учетом определенных принципов, учитывающих содержание этой деятельности. Различают принципы деятельности государства в целом, муниципальных образований, предприятий различных форм собственности, общественных организаций и др. Принципы деятельности формулируются на основании анализа деятельности системы и учитывают наиболее устойчивые связи, зависимости и последовательности, положительно влияющие на эффективность деятельности. При этом исключаются случайные, индивидуальные факторы, влияние которых на устойчивую деятельность системы не значительны [3].

Принципы деятельности строятся с учетом социально-экономического строя того общества, в интересах и в рамках которого осуществляется деятельность социальной системы. Ярким примером тому могут служить принципы деятельности нашего государства, постоянно перестраивающего своё политическое и социально-экономическое устройство.

Раньше Конституция СССР 1977 года содержала следующие принципы деятельности государства:

– полновластие трудящихся (ст. 1);
– демократический централизм (ст. 3);
– социалистическая законность (ст. 4);
– партийное руководство (ст. 6);
– социалистическая демократия (ст. 9);
– социалистический федерализм (ст. 70) и др.

В Конституции Российской Федерации (1993 года) были закреплены другие принципы, отражающие происшедшие революционные преобразования:

– федерализм (ст. 1);
– власть народа (ст. 3);
– равноправие субъектов Федерации (ст. 5);
– разделение властей (ст. 10);
– идеологическое разнообразие (ст. 13) и др., т.е. изменились интересы общества и здесь же изменились принципы деятельности государства.

Соответствующие изменения должны были претерпеть и принципы деятельности местных органов власти после ликвидации Советов народных депутатов и установления принципиально новых органов, названных муниципальными образованиями. Сравнение старых и новых принципов деятельности местных органов власти, произвести, к сожалению, невозможно в связи с тем, что в действующем законе о местном самоуправлении от 16 октября 2003 года, который называется «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ФЗ № 131), принципы деятельности муниципальных образований не сформулированы, несмотря на то, что закон называется:…«Об общих принципах…».

В связи с этим авторы многочисленных учебников и учебных пособий по муниципальному праву, понимая, что без правильно выбранных принципов муниципальные образования, как социальные системы, успешно работать не могут, вынуждены самостоятельно формулировать их в меру своего собственного представления о местном самоуправлении - его цели, задачах и функциях. Содержание их различно у различных авторов, что лишний раз подтверждает мысль

об отсутствии в законодательстве, регулирующем отношения в муниципальных образованиях, четко сформулированных принципов их деятельности.

Анализ предложений авторов учебников и учебных пособий по составу принципов деятельности муниципальных образований позволяет выявить следующее.

Если общее количество публикаций, в которых предлагаются принципы деятельности муниципальных образований, принять за 100%, то предложения по составу принципов распределятся следующим образом (процент публикаций, в которых этот принцип предлагается):

100% – ответственность;
90% – самостоятельность;
80% – законность, гласность;
70% – соблюдение прав человека и гражданина;
60% – многообразие форм организации;
50% – организационное обособление в системе управления государством, государственные гарантии местного самоуправления;
40% – использование исторических и иных местных традиций и обычаев;
30% – соответствие ресурсов полномочиям, судебная защита местного самоуправления;
20% – сочетание представительной демократии с формами прямого волеизъявления, сочетание коллегиальности с единоначалием, демократизм, верховенство законов, обеспечение местного самоуправления необходимыми материально-финансовыми ресурсами, социальная справедливость;
10% – равноправие муниципальной собственности среди других форм собственности; взаимодействие местного самоуправления с государством; необходимость организации местного самоуправления на всей территории РФ; недопустимость образования органов местного самоуправления и назначения должностных лиц государством; обязательность решений, принятых прямым волеизъявлением граждан; народовластие; верховенство закона; разграничение предметов ведения; легитимность; плановость; объективность; разделение и фиксация функций и полномочий; научность; рациональность; отраслевое управление; социальная свобода; гуманизм; равноправие; единство юридических прав и обязанностей; сочетание убеждения и принуждения; не подотчетность одного муниципального образования другому; обязательность образования представительных органов; приоритетность роли представительных органов; обеспечение государством минимальных местных бюджетов; гарантированность государством минимальных социальных стандартов; субсидиарность (взаимная ответственность); территориальная организация местного самоуправления; выборность и сменяемость органов местного самоуправления; учет интересов населения; население - главный субъект властеотношений в муниципальных образованиях; право населения на местное самоуправление; обеспечение 2-х-звенной системы местного самоуправления; обособление местного самоуправления от органов государства.

Большое разнообразие взглядов на состав принципов деятельности муниципальных образований подтверждает мысль об отсутствии единого подхода к их формулированию. Некоторые авторы рассматривают не принципы деятельности системы в целом, а подменяют их принципами только лишь процесса управления [2, 1], хотя кроме него существует также процесс организации, другие смешивают понятие принципа с такими понятиями как закон, правило, функция, метод, требования, рекомендации и др.

В отличие от закона принцип деятельности может применяться, а может и не применяться, в то время как закон обязателен для применения независимо от воли человека, т.е. понятие «закон» шире понятия «принцип» и в ряде случаев вбирает в себя содержание понятия принципа. В то же время, в общественных науках принципы, зачастую, возводятся обществом в ранг законов, обязательных для применения в данном обществе, например: принципы-законы государственного устройства, принципы-законы организации местного самоуправления. В частности в законе № 131-ФЗ была сделана неудачная попытка возвести не сформулированные принципы деятельности муниципальных образований в ранг закона, поэтому закон был назван «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ».

В отличие от правила принцип устанавливает не конкретный порядок действий, что характерно для правила, а общие требования к деятельности людей, которые могут быть разными в разных социальных системах. Структура правила напоминает структуру нормы права, предусматривающую определенное поведение субъекта права (диспозиция) при определенных

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

обстоятельствах (гипотеза). Отсутствует лишь санкция, которая, впрочем, также может быть определена правилом.

Функция, применительно к социальным системам, – это направление деятельности системы в целом или отдельных ее компонентов. Для выполнения любой функции нужны люди, а также финансовые и материальные ресурсы в тоже время как для соблюдения принципов не требуется дополнительных затрат – это общее требование одинаково обязательное для всех подразделений предприятия, организации. Наиболее часто в качестве принципа называется функция планирования, хотя планирование является одной из общих функций социальных систем, для выполнения которой создаются специальные подразделения в виде, например, плановых отделов или управлений.

Метод (греч. methodos – путь исследования) – это способ познания явлений природы и общественной жизни (диалектический метод), прием или система приемов в какой-либо деятельности (методы обучения, методы руководства). Во всех случаях – метод означает способ, приемы выполнения той или иной работы. В этом его принципиальное отличие от принципа.

Понятие «требования» означает правила, условия, обязательные для выполнения (требования к экзаменующимся, требования к оформлению какого-либо документа, требования к должностным лицам, требования пожарной безопасности). Требования – это конкретные указания компетентных органов обязательные для выполнения всеми исполнителями не зависящие от их воли и желания. Понятие «требования» тесно связано с понятием «ответственность». Невыполнение требований, как правило, влечет за собой ответственность, поэтому ответственность следует рассматривать в качестве составной части требований.

Ни требования, ни ответственность не являются принципами деятельности.

При формулировании принципов деятельности целесообразно учитывать также следующее.

Принципы как руководящие идеи учитываются при выполнении какой-либо деятельности и только деятельности, а не как характеристика системы в целом, поэтому нельзя говорить, например, так: «принцип государства», а надо - «принцип деятельности государства»; не «принцип муниципального образования», а «принцип деятельности муниципального образования» и т.д.

Действие принципа распространяется на деятельность социальной системы в целом, а также на все подразделения системы. Другими словами, все без исключения органы и должностные лица в своей трудовой деятельности обязаны руководствоваться принципами деятельности системы в целом. Принципы пронизывают деятельность всей системы сверху донизу и действуют во весь период ее существования.

Принципы деятельности социальной системы непременно должны выполняться самой системой самостоятельно, своими силами и возможностями без какой-либо посторонней помощи или участия. В противном случае это будут не принципы данной системы, а принципы системы, которая смогла осуществить эти принципы.

С учетом требований к формулированию принципов деятельности системы, ниже приводится анализ предложений различных авторов по формулированию принципов деятельности муниципальных образований

Принцип ответственности, получивший стопроцентное признание, это вовсе не принцип, а требование существующего российского сообщества граждан к организации местного самоуправления в нашей стране, выраженного в целом ряде нормативных правовых документов, регулирующих процессы организации и управления на уровне Федерации, субъектов Федерации и местного самоуправления.

Защита прав человека, предлагаемая некоторыми авторами в качестве принципа деятельности муниципальных образований, является обязанностью государства, гарантируется государством и обеспечивается правосудием. Это конституционное установление обязательное для выполнения всеми органами власти и управления, предприятиями, учреждениями и организациями независимо от форм собственности. Выполнение этого требования контролируется и обеспечивается государством, поэтому его следует рассматривать в качестве принципа деятельности государства в целом. Установление этого государственного требования в качестве принципа деятельности всех хозяйствующих субъектов может привести к безответственности государственных органов, хаосу и принижению значимости самого принципа.

Многообразие форм организации местного самоуправления не может являться принципом, поскольку это не руководство для повседневной деятельности, что характеризует принцип, а мероприятие разового характера, осуществляемое при создании муниципального образования.

Такие принципы как государственные гарантии местного самоуправления, обеспечение государством минимальных местных бюджетов, гарантирование государством минимальных социальных стандартов, судебная защита местного самоуправления, равноправие муниципальной собственности среди других форм собственности, необходимость организации местного самоуправления на всей территории Российской Федерации и целый ряд других, касаются деятельности государства, связанной с местным самоуправлением, поэтому являются принципами деятельности государства, а не муниципальных образований, они не могут выполняться муниципальными образованиями самостоятельно, своими силами, что является обязательным условием осуществления любого принципа.

Предложенный некоторыми авторами принцип использования в деятельности муниципальных образований исторических и иных местных традиций и обычаев в большей мере относится к рекомендациям, чем к принципам. Рекомендация означает совет, пожелание, предложение поступать, так или иначе, при определенных обстоятельствах. В нашем случае рекомендуется поступать так в случае, если, во-первых, имеются местные традиции и обычаи и, во-вторых, если они не противоречат установленным государством правам и свободам человека и гражданина.

Соответствие ресурсов полномочиям местного самоуправления является необходимым условием существования муниципального образования, а не принципом.

Принцип сочетания представительной демократии с формами прямого волеизъявления граждан по сути своей является разъяснением содержания принципа народовластия, поэтому также не может выступать в качестве самостоятельного принципа.

Принципы сочетания убеждения и принуждения, а также сочетания коллегиальности и единоначалия по своему содержанию являются методами деятельности муниципальных органов власти, а не принципами.

Право населения на местное самоуправление, предлагаемое некоторыми авторами в качестве принципа, уже по своему названию нельзя рассматривать в качестве принципа в силу существенного различия содержания понятий “право” и “принцип”.

Критический анализ принципов, предлагаемых различными авторами в учебниках и учебных пособиях по муниципальному праву, позволяет отобрать те, которые, по мнению автора, действительно можно рассматривать в качестве принципов. К ним относятся следующие принципы деятельности муниципальных образований: **самостоятельность, законность, народовластие, гласность, научность.**

Дополнительно можно формулировать следующие принципы:

1. Доступность для населения информации о деятельности органов местного самоуправления (принцип прозрачности деятельности).

Целесообразность введения этого принципа определяется существующей в настоящее время в большинстве муниципальных образований страны неопределенностью порядка информирования населения об устройстве и направлениях деятельности органов местного самоуправления.

Предлагаемый принцип координируется с принципом гласности, но не дублирует, а дополняет и развивает его, обеспечивая доступность для населения информации о деятельности органов местного самоуправления. Дело в том, что органы местного самоуправления неохотно делятся с населением этой информацией. Большей частью они отказывают в ее предоставлении. Например, вряд ли гражданину предоставят для ознакомления (даже на платной основе) такие документы как планы работы исполнительного и представительного органов, штатные расписания подразделений администрации, ведомости о начислении заработной платы персоналу, отчеты о работе аттестационных комиссий и др. В лучшем случае ему объяснят, что эти документы внутреннего пользования.

2. Сочетание местного самоуправления с территориальным общественным самоуправлением.

Федеральное законодательство рассматривает территориальное общественное самоуправление (ТОС) в качестве самоорганизации граждан для самостоятельного и под свою ответственность осуществления собственных инициатив в вопросах местного значения по месту жительств (микрорайон, квартал, улица, двор, дом или иной жилой комплекс).

В законодательстве субъектов Федерации ТОС рассматривается как низовой уровень системы местного самоуправления, а в уставах муниципальных образований определяются порядок его формирования и основы разграничения компетенции между органами местного самоуправления и органами ТОС. Уставами предусматривается также возможность передачи органами местного самоуправления органам ТОС части своих полномочий, устанавливать сферы совместной

компетенции, а также перечень вопросов, решения по которым не могут быть приняты без согласования с органами ТОС.

К полномочиям органов ТОС относится решение местных вопросов, затрагивающих интересы жителей соответствующей территории. Например, защита прав и законных интересов жителей в органах местного самоуправления, участие в распределении гуманитарной и иной помощи, общественный контроль выполнения решений органов местного самоуправления, содействие правоохранительным органам, содействие мерам санитарного, эпидемиологического, экологического и пожарного состояния, решение вопросов жилищного и коммунального хозяйства, благоустройства территории и др.

Органы ТОС могут иметь собственные финансовые ресурсы, образуемые за счет доходов от их предпринимательской деятельности.

Существование и деятельность ТОС является элементом децентрализации муниципальной власти, проявлением самодеятельной активности населения, без которой местное самоуправление немыслимо, поэтому принцип сочетания местного самоуправления с территориальным общественным самоуправлением имеет право на существование..

С учетов мнения авторов учебников по муниципальному праву, а также высказанных предложений, перечень принципов деятельности муниципальных образований может быть представлен следующим образом:

– самостоятельность;
– законность;
– народовластие;
– гласность;
– научность;
– доступность информации о деятельности органов местного самоуправления;
– сочетание местного самоуправления с территориальным общественным самоуправлением.

Предлагаемый перечень принципов не являются исчерпывающим. Он может изменяться и дополняться по мере развития местного самоуправления, а также обоснования новых взглядов на сущность местного самоуправления в нашей стране.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зендриков К.* Местное сообщество как предмет социотехнической работы //Решение социальных проблем в местном сообществе. – М., 2000
2. *Мерсиянова И.В.* Власть и общественность: инновационные формы взаимодействия. Новосибирск, 2005
3. *Радченко Я.* Классификация видов управления // Проблемы теории и практики управления. 1994. №4.
4. Реформа местного самоуправления в региональном измерении.: Библиотека местного самоуправления. – М.: Московский Общественный научный Фонд. 2000.

ИЛЬЯНОВА Т.И.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

РЫНОК ПИТЬЕВОЙ МИНЕРАЛЬНОЙ ВОДЫ: ТЕНДЕНЦИИ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены факторы и тенденции регионализации российского рынка минеральной и питьевой воды.

Ключевые слова: регионализация; маркетинг; рынок минеральной и питьевой воды

Коды классификатора JEL: Q12, R11, M31

Утверждающаяся в России рыночная экономика с присущими ей механизмами конкуренции, инновационности предпринимательской деятельности и соревновательности формирует това-

ры, рынки, самого потребителя с соответствующими запросами и требованиями к производителю. Рынок – это институт или механизм, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг [2, с. 61]. Одним из таких совершенно новых рынков, возникших в России в результате изменения и развития конкурентной среды, является рынок минеральной и питьевой воды.

История возникновения рынка минеральной и питьевой воды является достаточно знаковой в условиях становления и развития рыночной инфраструктуры отраслевых или товарных рынков для постиндустриальной экономики. В конце XX в. потребление минеральной воды во всем мире резко возросло. Этому явлению способствовало несколько факторов. С одной стороны, в результате загрязнения окружающей среды в промышленно развитых странах, водоемы неизбежно оказались отравленными отходами. С другой стороны, рост уровня жизни и культуры потребления, сделали людей более "разборчивыми во всем, что касается продуктов питания. Многие люди во всем мире стали придавать особое значение здоровому образу жизни, заботе о своем организме. Недоверие к качеству водопроводной воды также является одним из наиболее мощных стимулов для роста объемов потребления бутилированной воды – как очищенной питьевой, так и минеральной питьевой. Но все же наблюдающиеся темпы роста потребления минеральной и питьевой воды объясняются, главным образом, массовым стремлением к более здоровому образу жизни. Эти тенденции затронули и российского потребителя.

В последние десять-пятнадцать лет потребление минеральной и питьевой воды в России существенно возросло, чему способствовали не только сохраняющаяся в целом неблагоприятная экологической ситуации, но и рост уровня жизни и культуры потребления. Если в первой половине 1990-х гг. россияне в душевом исчислении приобретали не более 3 литров минеральной и питьевой воды в год, то к 2007 году соответствующий показатель возрос до 10 литров и имеются все основания для его дальнейшего роста (в ЕС на одного жителя в настоящее время потребляется 120 литров). Существенный потенциал позитивной динамики рынка, постоянный рост спроса, достаточно низкие входные барьеры и относительная дешевизна производства воды при высокой доле добавленной стоимости способствуют диверсификации предложения (в настоящее время в России – более 700 наименований минеральных и питьевых вод, в том числе более 100 на Северном Кавказе), привлекает к рынку все больше его участников (только по Ростовской области разливом и доставкой воды занимаются более 500 фирм), включая и транснациональные компании (PepsiCo, Nestle Waters, Coca-Cola и др.), в настоящее время занявшие ключевые позиции на российском рынке.

Учёт параметров спроса и предложения, уровня и форм конкуренции свидетельствует об эволюции рынка, позволяя вычленить четыре её специфических этапа: начало 1990-х, вторая половина 1990-х, 1999–2003 гг. и современный. Рынок питьевой и минеральной воды характеризуется следующими основными особенностями:

– вытеснение с рынка импортной продукции;
– активность региональных производителей минеральной и питьевой воды;
– интенсивный рост рынка на 10–15% ежегодно.

В настоящее время рынок минеральной и питьевой воды в значительной степени можно считать сформированным: появились лидеры – несколько марок, хорошо известных по всей России и имеющих развитую сеть дистрибуции. Произошло сегментирование рынка, наметилась диверсификация соответствующего бизнеса (собственно производство бутилированной воды широкого ассортимента, сеть розничной и оптовой продажи, услуги по доставке воды в дома и офисы с одновременным оснащением специальным оборудованием для потребления воды из больших емкостей). Рынок приобрёл и выраженную региональную специфику, предопределяемую социально-демографическими, экономико-институциональными и иными особенностями субъектов Российской Федерации. В этой связи уместна постановка вопроса о регионализации, как доминантной тенденции развития российского рынка минеральной и питьевой воды. Регионализация рынка питьевой и минеральной воды является составляющей общей региональной организации российской экономики. Она предопределяется социально-демографическими, экономико-институциональными и иными особенностями субъектов Российской Федерации, корреспондирует с общей логикой российского экономического регионализма [1] и напрямую проецирующаяся на маркетинг специализированных на производстве и обращении минеральной и питьевой воды хозяйствующих субъектов), а также всё более ощутимое присутствие на нём транснациональных производителей и соответствующих брендов.

Как свидетельствует анализ ситуации в Ростовской области доминантой регионализации российского рынка минеральной и питьевой воды является формирование региональных производителей и брендов, а также последовательное «проникновение» в регион ведущих российских и зарубежных производителей, что ведёт к существенному обострению рыночной конкуренции и сегментированию рынка преимущественно по ценовым параметрам:

– низкие цены – продукция местных (региональных) предприятий;
– средние цены – "раскрученные марки" – "Святой Источник", "Боржоми" "Новотерская целебная", "Нарзан", " БонАква", "АкваМинерале" и др.;
– высокие цены – импортная продукция премиум класса (Evian, Volvic и др.)

Установлено, что только 10% предприятий (субъектов исследуемого рынка), занимаются полным циклом добычи, розлива и реализации через оптовую и розничную сеть. Остальные специализированы на дистрибуции известных торговых марок, а также очистке водопроводной воды и её доставке в возвратной таре клиентам. Структура предложения на региональном рынке при этом имеет следующую конфигурацию

– воды из месторождений Кавказского региона – 40%;
– воды местного (регионального) производства – 50%;
– импортные воды – 10%.

Бесспорными и постоянными лидерами ростовского рынка минеральной и питьевой воды являются «Аква-Дон» (г. Ростов-на-Дону), «Меркурий» (г. Черкесск), «Аксу» (г. Аксай), «Архыз» (ЗАО Висма, г.Черкесск). В процентном соотношении доля продукции этих компаний выглядит следующим образом: «Аква-Дон» – 26%, «Меркурий» – 24%, «Архыз» – 20%, «Аксу» – 19%. Если рассматривать ценовой фактор, то полуторалитровая бутылка «Меркурия» на рубль-два дороже «Аксиньи» («Аква-Дон»), и на три рубля – «Аксу». Несмотря на то, что «Меркурий» более дорогая вода из среднеценового сегмента, все-таки доля рынка этой воды на Ростовском рынке доминирующая после «Аква-Дон». Это достигается благодаря тому, что качество воды «Меркурий» выгодно отличается от других марок. Также можно отметить то, что производитель ведет грамотную ценовую и ассортиментную политику, имеет профессионально организованную дистрибьютерскую сеть. В дефицитный сезон «Меркурий» перетянул на себя часть потребителей воды «Смирновская» (Ставропольский край).

Что же касается локализации ведущих субъектов рынка минеральной и питьевой воды по территории Ростовской области, то подавляющая часть из них приходится на областной центр и это полностью корреспондирует с географией спроса. Всего же в Ростовской области по неофициальным данным более 300 фирм занимаются на рынке производства, доставки и продажи минеральной и питьевой воды. Они являются не юридическими лицами, а, как правило, индивидуальными предпринимателями. Ежегодно регистрируется примерно 35–40 фирм в этой сфере деятельности, которые в дальнейшем закрываются или перепрофилируются. Иногда это малые предприятия в составе агрофирм, городских (районных) пищекомбинатов, пивные и молочные заводы и т.п, которые для своей основной производственной деятельности используют посредством фильтров промышленной очистки водопроводную воду. Данный бизнес имеет низкие барьеры для вхождения в него (административные издержки для регистрации направления бизнеса составляют примерно 20–25 тыс. руб.), а рентабельность и доля добавочной стоимости достаточно высока, что делает бизнес достаточно привлекательным для мелких предпринимателей. Как правило, в фирмах по производству, доставке и продаже минеральной и питьевой воды работает от 15 до 80 человек, т.е. это мелкий и средний бизнес.

В последние четыре-пять лет наблюдается ускоренное вытеснение региональных производителей в периферийные рыночные сегменты, характеризующиеся высокой степенью стандартизации продукции и низкой доходностью. В данном контексте активность малых и средних бизнес-структур (возможная благодаря относительно низким входным барьерам, а также территориальной диверсификации спроса и, отчасти, предложения) в основном концентрируется на производстве в нижних ценовых группах, а также на доставке воды от крупнейших производителей. Доставка, при этом, превратилась в самостоятельный вид бизнеса, и в специфический локальный сегмент рынка, на котором доминируют несколько фирм.

Высокая активность как региональных, так и инорегиональных производителей минеральной и питьевой воды и обостряющаяся конкуренция вынуждает производителей обращаться к маркетингу, разрабатывая стратегические и тактические решения в области ценовой политики, качества товара, его упаковки, распределения и продвижения товара. Обобщения рыночного опыта ведущих субъектов регионального рынка, позволяют полагать, что основу адаптивной (учитывающий конъюнктурные изменения последнего десятилетия) маркетинговой стратегии составила последовательная переориентация с производственных (осуществление полного цикла: от добычи воды из скважины или очистки водопроводной воды до доставки ее клиентам) на сервисные (доставка воды от известных производителей) функции. Как свидетельствует аналитика для фирмы «Нептун Ватерс» (действует на рынке питьевой и минеральной воды с 1998 г., а с 2001 специализирована исключительно на доставке) реализация подобной стратегии оказалась сопряжена с существенным расширением бизнеса.

Эволюция развития фирмы ООО «Нептун Ватерс» привела к использованию принципов проектирования организации, которые диктуют необходимость постоянных изменений методов и способов её деятельности, адекватного реагирования на изменения окружающей среды и внутренних факторов. В данном случае наиболее значимыми факторами для фирмы были:

– минимизация издержек за счет поиска наиболее экономически целесообразного бизнес-проекта;
– учет специфики в формировании потребительского сегмента;
– выбор направления проектирования, основанного на специализации – доставка воды клиентам;
– формирование клиентской базы, ориентированной на обслуживание корпоративных клиентов и доставку «домашней» воды.

За пятилетие объем производственно-хозяйственной деятельности ООО «Нептун Ватерс» увеличился в 4,6 раза, причём динамика реализации мо многом корреспондирует с расширением клиентской базы, прежде всего «выходом» на крупных корпоративных заказчиков (ОАО «Роствертол» и др.).

На основе учета специфики рынка, а также сильных (локальная известность, наличие собственного бренда, долговременность присутствия на рынке, профессиональный менеджмент, высокая доля постоянных клиентов, продажа воды из высококачественных источников и др.) и слабых сторон фирмы (дефицит инвестиций, слабая кооперация с федеральными торговыми марками) обоснован действенный алгоритм вхождения на региональный рынок питьевой и минеральной воды.

Сделан вывод, что приоритетным фактором обеспечения конкурентоспособности выступает ориентация на долговременное закрепление на осваиваемых рыночных сегментах за счёт поддержания жестких стандартов качества обслуживания потребителей, основным параметром которого являются четкость соблюдения графиков и сроков доставки воды в наиболее удобное для клиента время. Выполнение данной задачи требует выстраивания адекватной организационной структуры, включая её приоритетный элемент – службу доставки. Столь же существенно выделение ресурсов на подготовку персонала, осуществление внутреннего контроля (аудита доставок), обратной связи с клиентом, надежной системы информационного обеспечения. Не менее важно расширение ассортимента по потребительским сегментам, достижение устойчивости за счет крупных корпоративных клиентов, внедрение практики “free trial”.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Дружинин А.Г., Ионов А.Ч., Кетова Н.П.* АПК России: факторы, особенности и механизмы регионализации. Ростов-на-Дону: из-во СКНЦВШ. 2004. 318 с.
2. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: пер. с англ. 11-го изд. Т.1. – М.: Республика, 1992.

ТИНЧУРИНА Л.Р.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА-МИЛЛИОНЕРА

Выявлены параметры и факторы развития рынка общественного питания г. Ростова-на-Дону.

Ключевые слова: общественное питание; город-миллионер; маркетинг

Коды классификатора JEL: Q12, R11, M31

Специфика маркетинга в сфере общественного питания определяется рядом сопряжённых моментов. Прежде всего, достаточно специфичен рынок, на который ориентирован тот или иной ресторан, кафе и т.п. С одной стороны, он устойчив, особенно, если предприятие действует вблизи крупных людских потоков, предприятий, офисов, образовательных учреждений. С другой – высоконкурентен (из-за практически «нормативной» 50%-й прибыли и отсутствия серьёзных финансовых и иных барьеров) и динамичен (подвержен воздействию макроэкономической и локальной конъюнктуры). В особой мере черты сегментированности и неопределённости присущи рынкам крупных городов, включая и Ростов-на-Дону, где очень многое в рыночном успехе фирмы предопределяется изначально верно выстроенной концепцией бизнеса, адекватным применением инструментария маркетинга.

Если ориентироваться на социально-демографическую структуру населения Ростова, от 500 до 600 тыс. горожан потенциально могут выступать в качестве потребителей услуг предприятий общественного питания, в том числе регулярный спрос на услуги элитных заведений способны предъявлять не более 20 тыс. горожан, ещё порядка 60 тыс. – эпизодически спрос на элитную ресторацию и (или) стабильный – на заведения средней ценовой категории. Наконец порядка 150–200 тыс. могут предъявлять разовый спрос на услуги заведений средней ценовой категории и выступать клиентами низкоценового общепита. Это потенциальная сегментация. В реалиях многое зависит от образа жизни и ментальности представителей тех или иных социальных групп. В ресторанном маркетинге принято подразделять посещения ресторанов (в принципе данная схема применима и применительно к сфере общественного питания в целом) по отдельным обобщённым целям. Так, в частности, по мнению О. Назарова, существует пять основных целей людей, посещающих рестораны:

– тусовочная (самоидентификация в обществе себе подобных);
– деловая встреча;
– романтический ужин;
– встреча с друзьями;
– желание поесть [3].

В принципе соглашаясь с данным подходом, заметим, что в условиях города может быть выделена ещё одна существенная (в силу её практической всеобщности и существенности потребительских расходов) цель - возведённое в социальный ритуал празднование (в кафе, ресторане) тех или иных значимых событий: циклических, наподобие дней рождения, иных годовщин и юбилеев (преимущественно для представителей высокодоходных и ориентированных на постоянное пользование услугами общественного питания) и разовых (свадьба, окончание вуза, защита диссертации и т.п.).

Акцентируем также, что в повседневной житейской ситуации происходит взаимосочетание многих из указанных выше целей. В этой связи для сегментации рынка существенны не столько цели посещения, сколько финансово-ментальный портрет потенциальной клиентуры, структурируемы по двум базовым параметрам: периодичность посещений (от разовых по поводу того или иного сверхзначимого события, когда на посещение кафе или ресторана загодя откладываются или занимаются деньги) и способность осуществлять тот или иной объём разовых (за одно посещение) расходов.

Вышеприведённая стратификация целей посещения предприятий общественного питания, при этом, в целом корреспондирует с социально-демографической сегментацией рынка.

Для представителей городского «среднего класса» и, в особенности, бедных основной мотивацией обращения к услугам общественного питания является необходимость удовлетворения элементарного чувства голода в обеденный период. Определяющим моментом регулярного потребления услуг общепита в данном случае выступает необходимость присутствия на рабочем месте в течение всего дня и приемлемые (минимальные) цены.

Для высокообеспеченных и богатых слоёв городского социума мера их присутствия на рынке услуг предприятий общественного питания также в существенной мере определяется рабочим графиком (с большим лимитом ежедневного расхода средств на общепит), а также установками и предпочтениями в сфере досуга (включая и постепенное заимствование западной культуры регулярного повседневного питания за пределами своего дома).

Для определения объёма каждого из выделенных социальных сегментов рынка будем исходить из усреднённой (выявленной автором в процессе мониторинга городского рынка) стоимости одного обращения к услугам общепита (для богатых – это так называемая «стоимость чека» на одного посетителя порядка 50 долларов и выше, высокообеспеченных – 10 долларов и выше, сренеобеспеченных – 3 долларов, бедных – 1 доллар) и гипотетического предположения, что во всех социальных категориях частота посещений учреждений общепита одинакова. В итоге структура рынка города будет выглядеть следующим образом:

– элитный ресторанный сегмент – 40% объёма рынка;
– сегмент для высокообеспеченного слоя – 20%;
– сегмент для среднего класса – 20%;
– сегмент для бедных – 20%.

Если же исходить из того, что высокообеспеченные и богатые горожане обращаются к услугам общепита чаще, чем представители среднего класса и бедные, и что бедные скорее вынуждены, чем реально хотят тратить средства на общепит, указанная пропорция должна выглядеть следующим образом: 50 – 25 – 10 – 15. При общем обороте общепита по городу в 2006 г. в 3,7 млрд. руб. ориентация на проведённую выше сегментацию рынка позволяет оценить «долю» дорогих и очень дорогих ресторанов и иных соответствующих заведений общепита, рекреации, досуга в 1,8 млрд.

Проводя сегментацию, следует также иметь ввиду, что во всех социальных стратах (за исключением, пожалуй, элитного ресторанного сегмента) структура потребителей существенно «смещена» в пользу молодых генераций. Это связано с мобильностью молодёжи, в своей массе проводящей за пределами дома не только дневные, но и вечерние часы, в доминировании в данных возрастных когортах таких существенных для посещения предприятий общественного питания мотивов как «тусовочный», «встреча с друзьями», «романтический ужин».

Для конфигурации рынка услуг общественного питания (равно как и формирования действенной маркетинговой стратегии на данном рынке) весьма существенно, что в динамично развивающихся «новых» отраслях третичной сферы (финансы, недвижимость, консалтинг, современные торговые комплексы и т.п.) также по преимуществу занята молодёжь. Это позволяет рассматривать все сегменты рынка, где доминируют представители молодых генераций, как наиболее перспективные. К последним, в частности, относятся любые ориентированные на молодёжный досуг кафе, бары и т.п., заведения, модные в молодёжной среде объекты общепита на престижных главных улицах исторического центра города и, разумеется, любые формы общественного питания, ориентированные на обслуживание учащейся молодёжи (кафе и буфеты непосредственно на территории вузов и в зоне их ближайшего тяготения).

В значительной мере на запросы молодёжного потребительского сегмента, полагаем, должно быть сориентировано и развитие такого перспективного и в последние годы динамично развивающегося сегмента как общественное питание и соответствующий досуг, ориентированный на высокообеспеченные слои городского социума (частично «работающий» также с представителями городского среднего класса и городскими «богатыми»). Развитие данного сегмента во многом связано с посткризисной позитивной динамикой в экономике, причём ситуация на рынке Ростова во многом как бы следует за московской с примерно пятилетним запаздыванием. Сопоставимые (с учётом инфляции) доходы были у москвичей в 2000 г.; и именно в последующий период в столице бурное развитие получили сети кафе, бистро, кофеен и иных форм общепита, ориентированных на среднеобеспеченные (по современным московским меркам, что соответствует страте высокообеспеченных ростовчан) слои. Именно следование крупных

городов за столичным рынком (эффект dejà vu) предопределяет в последние годы возросшую активность в Ростове столичных сетей общественного питания. Одновременно сохраняются и различия. Рынок нашего города в своей структуре остаётся более смещённым либо к сегменту элитарного (ориентированного на высокодоходные слои) общественного питания, либо к сегменту недорогих «перекусов» в обеденный перерыв (в этой связи широкое распространение получает нестационарная сеть общественного питания – изготовление кур-гриль и другой продукции общественного питания в передвижных вагончиках, павильонах).

Пролонгация позитивных социально-экономических тенденций связана с расширением возможностей потребления услуг общественного питания во всех сегментах, с опережающим развитием (за счёт численного увеличения представителей среднего класса) сегмента, ориентированного на среднюю ценовую категорию.

В целом за 2006 год оборот ресторанов, баров, кафе, столовых при предприятиях и учреждениях, организациях, осуществляющих поставку продукции общественного питания в городе составил 3680,0 млн. рублей (доля в области 48,7%), или 110,4 процента (в сопоставимых ценах) к уровню 2005 года [1]. Широкое распространение получали предприятия быстрого питания, кофейни, интенсивно развивались кафе-кондитерские, кафе-мороженое в местах отдыха и досуга жителей области и др. Следует отметить, что в течение 2006 года индексы физического объема оборота общественного питания были несколько ниже аналогичных показателей предшествующего года. Это замедление прироста оборота достаточно симптоматично и отражает поливариантность перспектив рынка в среднесрочной перспективе.

В настоящее время численность населения Ростова-на-Дону сокращается примерно на 2,5 промиле в год (на 2500 чел.), что малосущественно для маркетинговой ситуации, учитывая стабильно возрастающий приток рабочей силы извне (в форме маятниковой миграции и т.п.). Большие опасности для позитивной динамики рынка таит в себе демографический тренд. Если в настоящее время на территории города проживает порядка 110 тыс. молодых людей в возрасте 20–25 лет, то к 2015 году в данном возрастном диапазоне окажется всего лишь около 45 тысяч. Это, в частности, означает, что у предприятий, целиком ориентированных на студенческую (и в целом юную возрастную категорию) окажется более чем вдвое меньше потенциальных клиентов. В то же время многочисленные сегодняшние студенты (став финансистами, менеджерами и т.п.) уже в качестве 30-летних создадут устойчивый спрос на заведения общественного питания и соответствующего досуга. То есть, демографическая составляющая факторов перспективной динамики рынка в целом «сработает» на некоторое смещение акцента в пользу заведений среднего- и вышесреднего ценовых категорий.

Иная детерминанта маркетинговой перспективы связана с приобретающей долгосрочный характер глобальной тенденцией опережающего роста цен на продовольствие. В данной ситуации (дополняемой в российских условиях интенсивной динамикой на энергоносители, и, соответственно, услуги ЖКХ) даже в целом при сохранении позитивных социально-экономических тенденций – неизбежно дальнейшее социальное расслоение, когда бедные и тяготеющие к ним средние по доходам страты ростовчан будут вынуждены отказываться от услуг общественного питания. Пропорции рынка, в этой ситуации, неизбежно сместятся в пользу элитарных ресторанов, а также заведений, ориентированных на высокодоходные слои населения. Данная тенденция, по-видимому, сведёт на нет позитивный эффект от вступления в активную профессиональную жизнь (с соответствующей максимизацией потребления) нынешних 20-летних. В данном контексте многое в перспективах городского рынка общественного питания будет предопределяться макроэкономическими тенденциями.

Для определения перспектив развития городского рынка к 2015 году воспользуемся прогнозными расчётами и сценариями «Долгосрочного прогноза российской экономики», выполненного специалистами МЭРТ РФ [2]. Данный прогноз предусматривает два основных сценария. Базовый сценарий предполагает сохранение умеренно-консервативной динамики развития, характеризующейся снижением конкурентоспособности отечественных обрабатывающих производств, недостаточным улучшением инвестиционного климата, и не предусматривает реализацию новых масштабных национальных проектов или стратегий. Фактически это пролонгация имевших место в последние пять-семь лет тенденций. При данном варианте прогноза предполагается стабильный долгосрочный рост экономики со средним темпом роста ВВП около 5%, что обеспечит увеличение ВВП за период 2006–2015 гг. (в сопоставимых ценах) в 1,6–1,66 раз.

При реализации оптимистического сценария (в «Долгосрочном прогнозе…» он именуется как инновационно-активный) темп роста экономики (ВВП) превышает показатели базового сценария в среднем на 1,3–1,5 п.п. и составляет 6,3–6,5% в год. Это значит, что реальные денежные доходы к 2015 году вырастут примерно в два раза. Динамичный рост экономики в рамках оптимистического сценария позволит создать необходимые предпосылки для формирования в России широкого среднего класса, к которому следует относить лиц со среднедушевым доходом выше шести прожиточных минимумов. Его доля в составе населения может повыситься примерно с 20% до 50–60%.

Наконец, корректности ради, при прогнозе рынка общественного питания следует учесть и неблагоприятный для национальной экономики сценарий (в правительственном «Долгосрочном прогнозе…» он отсутствует). Реализация неблагоприятного (пессимистического) сценария возможна, в частности, в случае резкого изменения конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей. В этой ситуации невозможно ожидать роста реальных доходов и ситуация не просто консервируется, а в целом ухудшится (за счёт увеличения страт нищих и бедных горожан).

Авторский прогноз вариантов развития городского рынка общественного питания следует предварить небольшим комментарием. Ради упрощения расчётов мы исходили из того, что при любом варианте развития ситуации позиционирование города в системе макроэкономики останется неизменным, то есть рост ВВП и реальных доходов в общероссийских масштабах не потребует каких-либо дополнительных поправочных коэффициентов. Во-вторых, при оценке параметров рынка в денежном выражении мы исходили из современной финансовой ситуации: 10% -й рублёвой и 5% - й инфляции (предполагается, что доллар стабилизируется по отношению к остальным мировым валютам, но существенные инфляционные тенденции сохранятся и превысят ставку рефинансирования ФРС). Представленный прогноз позволяет чётче идентифицировать возможные тренды городского рынка, оценивать перспективы присутствия специализированных на организации общественного питания фирм на том или ином рыночном сегменте. Отметим также, что с сентября 2008 года реализуется в целом пессимистический прогноз, при котором на фоне общего «сжатия» рынка и его некоторого «смещения» в пользу сегментов, ориентированных на работу с высокообеспеченной клиентурой, наблюдается усиление конкуренции в условиях общего падения доходности бизнеса и ухода с рынка ряда позиционированных на нём ранее хозяйствующих субъектов.

Специфика сегментирования рынка, прогнозируемые перспективы его динамики напрямую проецируются на маркетинговые стратегии предприятий общественного питания. При этом можно идентифицировать следующие возможные типы стратегий, связанных с фактически реализуемым пессимистическим сценарием:

– для фирм, действующих в сегменте элитного (ресторанный и клубный бизнес, ориентированный на богатых и высокообеспеченных потребителей) общественного питания приоритетным является удержание и (по возможности) наращивание своей доли рынка на основе снижения издержек, выхода на рынок с новым товаром, частичного «замораживания» цен, дальнейших усилий по созданию привлекательного образа товара и т.п.; доминантными, при этом, должны явиться стратегии низких издержек (предусматривающие достижение конкурентных преимуществ за счёт более экономного производства и сбыта продукции), специализации и (частично) стратегии ликвидации деловой активности;
– для фирм, специализированных на сегменте общественного питания, ориентированного на «средний класс» основными маркетинговыми стратегиями должны явиться: диверсификации (перехода на новые сегменты) и добавления характеристик товара, ликвидации деловой активности, а также стратегии снижения цен;
– для фирм, действующих в низкоценовом сегменте: стратегии низких издержек, поддержания объёма сбыта на определённом уровне, диверсификации и расширения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Города и районы Ростовской области. 2006. – Ростов н/Д. 2007.
2. Долгосрочный прогноз развития российской экономики. – М:. МЭРТ РФ. 2006.
3. *Назаров О.* Лучшие ресторанные «фишки» мира. – М. 2006.

САМСОНОВА О.Ю.

Дон ГАУ, ассистентка кафедры «Информатика и моделирование»,
аспирантка кафедры «Экономической теории и социологии», e-mail: Kodis-o@rambler.ru

ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ ИНСТИТУТОВ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО АПК

Экономическая специфика инфраструктуры. Функциональная специфика производственной инфраструктуры. Сбытоснабженческий центр и его задачи. Состав сбытоснабженческого центра Усть-Донецкого района. Элементы инфраструктуры агропромышленного комплекса. Атрибутивные признаки, свойства и качества, характеризующие специфику инфраструктуры.

Ключевые слова: специфика инфраструктуры; сбытоснабженческий центр; признаки инфраструктуры

Коды классификатора JEL: Q13, Q16, Q18

Учитывая многоплановый характер элементов инфраструктуры, классифицировать их по единому признаку не представляется возможным.

Отрасли, входящие в инфраструктуру, не одинаково влияют на производственный процесс и занимают соответствующее им место в системе общественного воспроизводства.

В этой связи, важное практическое значение имеет классификация отраслей инфраструктуры по основным ее признакам. Классификация инфраструктуры позволяет определить место, как отдельных элементов, так и целых отраслей в системе общественного воспроизводства. Она способствует изучению межотраслевых связей и установлению оптимальных пропорций между основным производством и обслуживающими отраслями.

Все элементы инфраструктуры агропромышленного комплекса можно классифицировать по следующим четырем признакам:

– по степени влияния на производственный процесс;
– по территориальному принципу;
– по отраслевому принципу;
– по функциональному назначению.

Методологические основы исследования производственной инфраструктуры включают в качестве основного системный подход, который предполагает, с одной стороны, обоснование и представление ее в виде относительно устойчивой самоорганизующейся системы, а с другой стороны, – определение взаимоотношений между отдельными ее элементами и материальным производством. Основополагающим принципом системного анализа является принцип комплексности, то есть рассмотрение производственной инфраструктуры в виде процесса взаимосвязанного и взаимообусловленного развития различных ее структур в рамках конкретных общественно-экономических формаций.

Первое место среди этих признаков отводится целевой функции производственной инфраструктуры, которая определена как подсистема, обеспечивающая создание внешних и внутренних условий для функционирования предприятий материального производства. Примером структурного подхода к определению производственной инфраструктуры служит ее представление в виде “целого ряда блоков, связанных с реализацией продукции, материально-техническим снабжением, производственно-техническим обслуживанием, финансово-кредитным обеспечением, которые находятся в состоянии взаимоотношений этих служб с товаропроизводителями”.[1] В этом определении подчеркивается, прежде всего, непосредственное взаимоотношение различных “блоков” с товаропроизводителем. В данном случае, товаропроизводитель представляет ядро, на которое направлено действие вторичного уровня предприятий инфраструктурного обслуживания. Промышленность и сельское хозяйство традиционно выступают в качестве потребителей услуг производственной инфраструктуры. В ходе строительства создается материальный продукт в виде сооружений, поэтому данный вид деятельности представляет собой часть материально-вещественного производства, поэтому далее под материальным производством будем понимать только производство, связанное с изготовлением материальных предметов, вещей и вещественных ценностей, а именно: промышленность, сельское хозяйство и строительство.

Экономическую специфику инфраструктуры определяют:

а) крупномасштабные положительные внешние эффекты, т.е. такие результаты деятельности ее предприятий, которые реализуются не в их прибыли, а в снижении издержек и повышении прибыли предприятий-потребителей и в росте благосостояния населения;

б) специализация на производстве «публичных благ», т.е. таких продуктов и услуг, которые не могут раздельно оплачиваться каждым потребителем;

в) понижение (а не рост, как в других отраслях) предельных издержек с увеличением объема производства.

Но производственно-экономическая специфика инфраструктурной деятельности функционально не сводится к эффекту падения предельных издержек.

Функциональная специфика производственной инфраструктуры определяется следующими чертами:

1. затрачиваемый труд в отраслях производственной инфраструктуры является производительным, он увеличивает стоимость национального дохода.
2. в отраслях инфраструктуры осуществляется “продолжение процесса производства в сфере обращения”.
3. невозможно резервировать или складировать продукцию отраслей инфраструктуры, т.к. она проявляется в форме процесса перемещения, хранения, передачи информации.
4. нельзя характеризовать производственную инфраструктуру как вспомогательную и тем более второстепенную сферу.

Существуют атрибутивные признаки, свойства и качества, характеризующие специфику инфраструктуры:

– функция обеспечения общих условий воспроизводства;
– услугово-сервисный характер деятельности;
– обеспечение процесса производства в сфере обращения;
– обеспечение взаимосвязи производителя и потребителя в пространственно-временном континиуме;
– обеспечение круглогодичного потребления продукции АПК при сезонности производства;
– поддержание в действенно-функциональном состоянии всех звеньев межотраслевого интегрированного производства;
– осуществление связи и взаимодействия между предприятиями основных сфер производства в АПК: ресурсопроизводящей, аграрной и перерабатывающей;
– обеспечение целостности и функциональной действенности всей производственно-стоимостной (продуктово-групповой, отраслевой) цепочки.

Институты являются ключом к пониманию сущности взаимоотношений между предприятиями (звеньями) производственной инфраструктуры АПК и сельскохозяйственными товаропроизводителями, и влияния этих взаимоотношений на экономический рост (или стагнацию) и упадок.

Институты – это относительно устойчивые и долговечные общие социальные нормы, формирующие институциональное поле (сферу) деятельности, которые государство прямо или косвенно поддерживает и соблюдение которых обеспечивает.

Институты можно назвать социальными регуляторами различных взаимоотношений людей: производственных, политических, экономических и т.д. понятие института, как социальной нормы неотделимо от общественных отношений людей и форм их проявления [1].

Все институты производственной инфраструктуры можно дифференцировать по нескольким признакам, в том числе и по функциональному. Существуют институты, отвечающие за организацию, создание, формирование, развитие, контроль над деятельностью основных и вспомогательных подсистем производственной инфраструктуры и сельскохозяйственных товаропроизводителей, и непосредственно за их деятельность.

При рассмотрении функциональной дифференциации институтов производственной инфраструктуры необходимо учитывать ряд факторов, влияющих на ее развитие, а именно:

1. Организация сбытоснабженческих центров;
2. Создание оптово-розничных рынков;

3. Организация маркетинговой службы;
4. Организация рыночной инфраструктуры района и т.д.

На практике сбытоснабженческие центры называют по-разному: торгово-сбытовые объединения, производственно-коммерческие центры, агропромснабы. Они создаются в форме акционерных обществ или кооперативов. В-первых, из них руководящим органом является совет акционеров, который избирает правление и генерального директора, а в последних – совет кооператоров, избирающий правление и его председателя.

Основные задачи сбытоснабженческого центра состоят в реализации сельскохозяйственного сырья и готовой продукции, производимых в районе, а также в снабжении предприятий АПК материально-техническими средствами. Организационно-производственная структура его может быть разной в зависимости от конкретных условий района. В качестве модели может быть принята структура центра сбытовой и снабженческой деятельности, успешно функционирующая в Усть-Донецком районе Ростовской области.

В состав сбытоснабженческого центра входят:

1. отделы – финансово-экономический, маркетинга, реализации продукции, материально-технического снабжения, обеспечения продовольственными и промышленными товарами;
2. предприятия – склады, хранилища, нефтебаза, магазины розничной и оптовой торговли, автопарк с диспетчерской службой, станция технического облуживания;
3. цехи – транспортный, строительный.

Каждое из названных подразделений выполняет определенные функции.

Финансово-экономический отдел получает от сельскохозяйственных товаропроизводителей и других предприятий заявки на приобретение машин, оборудования, ядохимикатов, горючего, стройматериалов, а также предложения об объемах реализации продукции. Эта информация соответствующим образом обрабатывается и затем поступает в отделы реализации продукции и материально-технического снабжения. Первый заключает договоры с сельскохозяйственными товаропроизводителями на продажу сырья и переработку, а продовольствия – в федеральный, областной и местные фонды, с поставщиками материально-технических средств, а также организует реализацию продукции на свободном рынке. Второй заключает договоры с соответствующими предприятиями на покупку техники, оборудования, удобрений, ядохимикатов, используемых в АПК.

Финансово-экономический отдел осуществляет также лизинговые операции, требующие от сбытоснабженческого центра организации технико-складской базы. Чтобы шире использовать лизинговую форму долгосрочного кредитования, целесообразно создать в районе целевой фонд средств, выделяемых региональным и федеральным бюджетами.

Большую роль в сбытоснабженческом центре играет отдел маркетинга. Его работники изучают рынки сбыта продукции, производимой в районе, и рынки приобретения материально-технических средств в других районах, городах области и за ее пределами, обрабатывают имеющуюся информацию, и определяют наиболее выгодные рынки сбыта и снабжения. Сведения о них отдел маркетинга получает из средств массовой информации, от маркетинговой службы области за определенную плату, а также при непосредственном контакте с торгующими и промышленными предприятиями.

Отдел маркетинга изучает спрос и предложение на продукцию определенного ассортимента и качества и на этой основе вносит предложения по изменению структуры производства в районе. Отдел обеспечения продовольственными и промышленными товарами снабжает магазины розничной торговли, находящиеся в районе, необходимыми населению продуктами и промышленными товарами.

В каждом из перечисленных отделов имеются специалисты определенного профиля. В финансово-экономическом отделе работают бухгалтеры и экономисты: первые ведут учет деятельности сбытоснабженческого центра, вторые собирают и обрабатывают заявки от товаропроизводителей. В этом отделе целесообразно иметь юрисконсультанта, в обязанность которого должна входить проверка правовой обоснованности оформления всей документации.

В отделе маркетинга количество экономистов определяется объемом работ. Одни из них изучают рынок сбыта, другие – рынки приобретения необходимых материально-технических средств. Кроме того, в этот отдел входят консультанты-аналитики и программисты. Отдел реализации продукции, материально-технического снабжения, обеспечения продовольственными и промышленными товарами в своем составе имеют экономистов, товароведов, экспедиторов и других специалистов в соответствии с их назначением.

Количество работников определяется объемом работ, поэтому в различных районах оно может быть разным.

Транспортный цех сбытоснабженческого центра перевозит сельскохозяйственную продукцию, запчасти, горючее и прочие материалы, выполняет погрузочно-разгрузочные работы. Для рационального и оперативного использования транспортных средств организована диспетчерская служба. Строительный цех осуществляет строительство и ремонт складов, гаражей и других производственных помещений. Цех сборки производит досборку машин большого габарита и комплектацию машин, составные части которых поступают от разных заводов-изготовителей.

На территории сбытоснабженческого центра возможно создание складского хозяйства, где хранятся машины, оборудование, запасные части, удобрения, горючесмазочные материалы и другие материально-технические средства.

При рассмотрении агропромышленного рынка района, важно учитывать все его субъекты, которыми являются:

– сельскохозяйственные товаропроизводители всех форм хозяйствования и собственности, включая фермерские и личные подсобные хозяйства;
– предприятия по переработке сельскохозяйственного сырья и агросервисному обслуживанию сельхозтоваропроизводителей;
– предприятия торговой сети (магазины, палатки, ларьки и другие предприятия);
– структурные подразделения, организующие и регулирующие деятельность аграрного рынка (сбытоснабженческий центр);
– учреждения банковской системы, предоставляющие кредиты всем субъектам рынка.

Источником средств для материально-технического оснащения хозяйств являются не только их собственные средства, но также дотации, финансирование из федерального, областного и местного бюджетов и кредиты банков [2].

В каждом районе целесообразно создание оптовых и оптово-розничных продовольственных рынков, функционирующих в сбытоснабженческих центрах. При оптовых рынках организуется соответствующая инфраструктура: склады, хранилища, холодильники, офисы для оформления документации и др.

Сельскохозяйственные предприятия, птицефабрики, животноводческие комплексы, имеющие свою базу для хранения и цеха по переработке сельскохозяйственного сырья, реализуют готовую продукцию через собственные фирменные магазины и предприятия общественного питания, или по прямым связям с другими торговыми точками в районе и за его пределами по договору на его поставку.

При этом важна правильная постановка маркетинговой деятельности. Маркетинг – это комплекс мероприятий в торгово-сбытовой деятельности предприятий. Районная маркетинговая служба создается при сбытоснабженческом центре или при районной администрации.

Как уже указывалось, маркетинг осуществляется по двум направлениям: сбыт продукции, производимой предприятиями района, и обеспечение их материально-техническими средствами. Основные элементы маркетинга по сбыту продукции состоят в следующем: изучение рынка потребителей; приспособление к рынку, то есть выявление тех видов продукции, которые пользуются наибольшим спросом; воздействие на рынок с помощью установления цен ниже, чем у конкурентов, привлекательной упаковки товаров, организации рекламы и других мероприятий по стимулированию продажи своей продукции.

Маркетинговая деятельность может быть дезагрегирована на три этапа: изучение и оценка рынков сбыта, оценка конкурентов, выработка стратегии производства и реализации продукции.

Оценка рынка сбыта – это поиск рыночной ниши для реализации конкретных видов продукции района, для чего необходимо выявить основные группы потребителей, потенциальную емкость рынка и его долю для данного района. Потребителями сельскохозяйственного сырья являются перерабатывающие предприятия, а потребителями продовольствия – население, покупающее его в магазинах, ларьках, на продовольственных городских и сельских рынках.

О конкурентах нужно знать следующее: объемы продаж и качество продукции, уровень и политику цен. Эти сведения сопоставляют с характеристиками продукции предприятий района.

На конкурентоспособность продукции влияют ее качество, цивилизованное обслуживание, упаковка товара и уровень цен.

Одним из важнейших элементов стратегии маркетинга является ценовая политика, предусматривающая в зависимости от рыночной ситуации следующие направления:

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

– установление относительно низкой цены, чтобы завладеть большим объемом рынка сбыта;
– получение прибыли для обеспечения расширенного воспроизводства;
– установление высокой цены на продукцию высокого качества с последующим ее снижением для поддержания сложившегося объема продаж;
– ориентация на уровень цен конкурентов;
– установление высокой цены в соответствии с повышенным спросом на определенные виды продукции.

Маркетинговая служба при районной администрации, как правило, состоит из трех отделов: по изучению рынка сбыта и реализации продукции, по снабжению предприятий материально-техническими средствами, по правовому обеспечению всей оформляемой документации.

Службу маркетинга, которую чаще называют коммерческой, создают и сельхозпредприятия. Она тесно сотрудничает с районной службой и по существу выполняет те же функции, но на низшем уровне. Коммерческая служба состоит их четырех групп: маркетинга, реализации продукции, материально-технического обеспечения и юридической [2].

Внедрение изложенных мероприятий по формированию рыночной инфраструктуры в районе будет способствовать быстрейшей стабилизации и последующему развитию агропромышленного производства.

Развитие товарного производства в сельском хозяйстве предопределяет объективную необходимость установления рынка с соответствующими ему методами регулирования.

Таким образом, при развитии и сочетании институтов производственной инфраструктуры регионального АПК, следует учитывать экономические, атрибутивные и др. признаки формирования, функционирования и развития инфраструктуры, а так же ряд внешних факторов, оказывающих на данный процесс непосредственное влияние.

Достижение консенсуса, по представленной в данной работе модели структуризации инфраструктурного комплекса народного хозяйства, позволит перейти к следующему этапу проведения научных исследований – разработке рекомендаций по определению основных макроэкономических пропорций в целях обеспечения максимально возможных для данной ситуации темпов экономического роста в кратко – долгосрочной перспективе.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белокрылов О.С., Германова О.Е., Солдатова И.Ю.* Институциональные основы рыночной экономики в России. – М.: Наука, 1996.
2. *Хицков И.Ф., Мишина Н.В.* Создание рыночной инфраструктуры в районе. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2001. № 6.

ФРОЛОВА И.В.

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

МЕЗОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРОЕКЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКОВ: СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

В статье рассматривается проблематика рисков в преломлении к региональному инвестиционному процессу, подчеркиваются особенности формирования рисковой компоненты инвестиционной активности на мезоуровне.

Ключевые слова: инвестиционные риски, региональный инвестиционный процесс, мезоуровень, управление инвестиционным потенциалом региона

Коды классификатора JEL: G32, E32

Существенным элементом, дестабилизирующим процессы, связанные с инвестиционной деятельностью в регионе, являются инвестиционные риски, порождающие нестабильность протекания процессов и неопределенность их результатов. 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.

На основании анализа современных научных подходов к определению риска [1-6] можно выделить следующие ключевые характеристики данного понятия, применительно к инвестиционному процессу в регионе:

– объективность риска – он существует реально, вне зависимости от желания и субъективный оценки ситуации региональными инвесторами и иными участниками инвестиционного процесса;
– наличие неопределенности относительно исхода принимаемых инвестиционных решений и параметров внешней по отношению к инвестиционному процессу региона 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 минимум – менее предпочтительным относительно других);
– наличие у лиц, принимающих решения относительно управления инвестиционным процессом в регионе выбора, то есть сознательность принятия инвестиционного регионального риска теми участниками инвестиционного процесса, которые имеют возможность оказывать влияние на его протекание (управлять);
– выбор, совершаемый лицами, принимающими решения относительно управления инвестиционным процессом в регионе в ситуации, связанной с риском, как правило, основывается на сопоставлении определенных параметров (оценок) риска и некоторых выгод от принятия данного риска (дополнительные выгоды, как правило – прибыль или доход, определяющие эффективность инвестиционного решения на мезоуровне – являются своеобразной «платой за риск»).

Таким образом, инвестиционный риск – это сознательный выбор субъекта инвестиционной деятельности по поводу вовлечения в конкретный инвестиционный проект, в процессе реализации которого возможно получение прибыли сверх запланированного уровня, или возникновение убытков, недополучение прибыли.

Отметим, что риск является неотъемлемым свойством любой инвестиционной активности, вне зависимости от ее масштабов – на уровне отдельного инвестиционного проекта, либо инвестиционной деятельности регионального уровня. В связи с этим любая инвестиционная деятельность всегда рискованна, так как ее результаты всегда носят характер неопределенности.

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.

Классифицировать угрозы и опасности инвестиционного потенциала можно по различным критериям, основными и наиболее значимыми из которых являются следующие. По отношению к объекту-носителю риска (объекту инвестиций, инвестиционному проекту или инвестиционному потенциалу) угрозы делятся на внешние и внутренние.

Внешними являются все, которые не порождаются внутри инвестиционного процесса региона. К внешним в данном случае можно отнести все инорегиональные и иностранные факторы, а также угрозы, генерируемые на макроуровне.

По объективности угрозы инвестиционному потенциалу региона как источники риска делятся на субъективные и объективные.

Объективные существуют реально, не зависят от внутреннего восприятия субъектов инвестиционного процесса в регионе и должны учитываться при управлении инвестиционным потенциалом как способные снизить его уровень и качество. Субъективные могут интерпрети-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

роваться двояко. С одной стороны, существуют исключительно субъективные угрозы, которые реально не существуют в качестве таковых, но принимаются во внимание рядом субъектов инвестиционного процесса. Такие угрозы, как правило, не требуют фиксации при управлении инвестиционным потенциалом, так как не в состоянии повлиять на его параметры; кроме того, при достаточно большом количестве субъектов инвестиционного процесса в регионе воздействие таких угроз фактически нивелируется. С другой стороны, существует группа угроз и опасностей, носящих по своей внутренней сути объективный характер, но которые в зависимости от личностных характеристик субъектов инвестиционной деятельности в регионе могут либо рассматриваться как угрозы, либо нет. Их влияние на формирование профиля рисков инвестиционного потенциала в регионе представляется существенным, так как недостаточный учет субъективности принятия решений в инвестиционном процессе в целом может повлечь как прямые убытки, так и недополучение прибыли, в связи с тем, что принятие инвестиционных решений всегда осуществляется индивидами со сложившейся системой предпочтений к риску. Следовательно, параметры инвестиционного процесса и инвестиционного потенциала в регионе могут меняться в зависимости от отношения к риску конкретных лиц, руководящих инвестиционным процессом и инвестиционным потенциалом.

Еще один критерий классификации опасностей и угроз, создающих риски для инвестиционного потенциала региона, детерминирует возникновение рисков, связанных с возможностью утечки и/или искажением информации, важной для инвестиционного процесса в регионе. Угрозу представляют утечки и искажения информации как на уровне отдельных инвестиционных проектов, предприятий, организаций, так и на уровне региональных структур. При этом принимаются во внимание как угрозы информационной безопасности, связанной с применением компьютерной техники и электронных устройств, так опасности утраты информации любого рода, к которым относится утечка информации по небрежности, из-за отсутствия необходимых мер и системы безопасности, и случаи корпоративного шпионажа. Все эти угрозы, не имеют экономической сущности, а относятся скорее к правовому полю, но они потенциально способны породить серьезные последствия, связанные с инвестиционным процессом в регионе, в связи с чем представляется целесообразным их рассмотрение в данной классификации.

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 преставления обо всем спектре соответствующих рисков, отличающемся многообразием видов и критериев классификации.

Классификация инвестиционных рисков и рисков для инвестиционного потенциала была проведена по ряду критериев, выделенных в качестве основных, но не представляющих исчерпывающего перечня. В первую очередь, инвестиционные риски и риски инвестиционного потенциала делятся по принадлежности инвестиционного проекта и исследуемого инвестиционного процесса к определенному виду экономической деятельности.

По уровню возникновения, как и по уровню реализации инвестиционных проектов, инвестиционные риски можно разделить на микро-, мезо- и макориски. С позиций инвестиционного потенциала региона основными являются мезоуровневые риски, являющиеся в данном случае «чистыми». Однако микориски, агрегированные по любому вектору, также должны учитываться при управлении инвестиционным потенциалом региона. Также и макроэкономические риски, при определенном их преломлении, влияют на последствия региональной инвестиционной деятельности, что порождает необходимость их учета на мезоуровне.

По сфере возникновения инвестиционные риски и риски инвестиционного потенциала можно разделить, в наиболее общем виде, на экономические, политические и прочие.

К экономическим относятся все риски, связанные непосредственно с экономической сферой инвестиционной активности на уровне региона. Это риски, типология которых приведена по критерию объекта возникновения. Политические риски связаны с изменением последствий параметров инвестиционного потенциала в связи с изменением политической ситуации в стране (например, таких существенных, как смена государственного строя, правительства), с изменением законодательства (например, налогового), и так далее. При этом некоторые из них, такие, как дефолт, например, хотя и относятся непосредственно к экономической сфере, все же инициируются политическими решениями. К прочим можно отнести все риски инвестиционного процесса и инвестиционного потенциала в регионе, связанные с техногенными и природными авариями и катастрофами.

По формам проявления инвестиционные риски региона и риски инвестиционного потенциала можно разделить на материальные, финансовые, моральные и репутационные. Их можно условные образом сгруппировать на две группы по природе причиняемого ущерба. К первой можно отнести риски с конкретным физическим воплощением – материальные и финансовые; ко второй – не имеющие физического направления, но влекущие реальные финансовые потери – моральные и репутационные. К материальным причисляются потери ресурсов, основные и оборотных фондов. К финансовым – ущерб, выраженный в потере финансовых активов (денежных средств, ценных бумаг, депозитов и т.п.). Репутационные риски по своей сущности являются частью моральных, однако представляется возможным их отдельное рассмотрение, так как по уровню последствий они более разрушительны, и встречаются чаще, чем другие виды моральных рисков. Репутационные риски чаще всего рассматриваются на микроуровне, однако на мезоуровне из объективация также является важной, так как они непосредственным образом связаны с инвестиционной привлекательностью региона. Очевидно, что непосредственным источником репутационных рисков на микро- и мезоуровнях являются разные причины, однако с точки зрения последствий они в определенной мере схожи. В качестве опасности как фактора возникновения репутационных рисков на региональном уровне можно рассматривать, например, криминогенность обстановки и регионе, угрозы террористических актов и т.д.

Классификация инвестиционных рисков и рисков инвестиционного потенциала региона по масштабам представляется одновременно важной и неоднозначной. Очевидно, что уровень инвестиционного риска, приведенный к величине ущерба, должен выражаться в процентах либо долях от суммы проекта, а не рассматриваться в абсолютном выражении, только тогда он будет более объективно отражать уровень потерь как для конкретного субъекта инвестиционной деятельности, так и для инвестиционного процесса в целом. Однако, деление масштабов на высокие, средние и низкие является в существенной мере условным. Поэтому масштаб потерь всегда должен расцениваться в неотъемлемой связи с показателями инвестиционной деятельности региона, и исключительно в общей системе рисков, включенных в профиль.

Классификация инвестиционных рисков по объекту возникновения, представляет собой расширение класса экономических рисков, и конкретизирует их содержание в региональной системе. С указанной точки зрения инвестиционные риски можно разделить на валютные, страновые (региональные), производственные, кредитные, рыночные, операционные, ценовые, процентные и юридические.

Данная классификация также не является исчерпывающей, однако охватывает основные сферы возникновения инвестиционных рисков регионального уровня, а также рисков инвестиционного потенциала региона.

Таким образом, инвестиционные риски и риски 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 процессом в регионе должно не только учитывать наличие инвестиционных рисков как фактора нестабильности и неопределенности результатов инвестиционной активности, но и быть направленным на минимизацию величины рисков и их последствий, только в этом случае управление будет эффективным.

Таким образом, инвестиционный процесс регионального уровня 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 процесса также является случайной, что актуализирует системное управление им в контексте инвестиционных рисков.

Можно сделать вывод, что мезоэкономическая проекция инвестиционных рисков преломляет их сущность и формирует особенности, что обусловливает необходимость не только учета рисков при управлении инвестиционным процессом в регионе, но и выделения в системе управления им отдельной подсистемы, занимающейся мониторингом, оценкой и управлением именно инвестиционными рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Балабанов И.Т.* Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1996.
2. *Балдин К.В., Воробьев С.Н.* Управление рисками. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2005.

3. *Кучин А.Б., Смирнова А.Р., Зайцева В.О.* Факторинг – финансовая схема управления вексельными потоками. – М.: Верше-АВ, 2000.
4. *Лобанов А.А.* Энциклопедия финансового риск-менеджмента, – М.: Альпина Бизнес Букс, 2-е издание, 2006.
5. Финансово-кредитный энциклопедический словарь/Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002.
6. *Шапкин А.С., Шапкин В.А.* Теория риска и моделирования рисковых ситуаций. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2006.

КАБИСОВ В.Д.

Северо-Кавказский горно-металлургический институт, аспирант, 362021, Владикавказ, ул. Николаева, 44

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО РЕГИОНА В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К РЫНОЧНОЙ МОДЕЛИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Исследован характер развития предпринимательства в Республике Северная Осетия-Алания на этапе формирования рыночных отношений.

Ключевые слова: Республика Северная Осетия-Алания; предпринимательство; рынок; экономика; этапы; развитие

Коды классификатора JEL: R11, R12

Период формирования основ рыночных отношений (1991-2000 гг.) в экономике Республики Северная Осетия-Алания (РСО-Алания) отличался совокупностью процессов радикальных преобразований собственности, отраслей, организационно-правовых форм, капиталовложений и инвестиций, системы управления.

Подобные преобразования способствовали форсированному развитию предпринимательства, которое, в свою очередь, оказало синергическое влияние на всю экономику республики. Ведь, уже сам по себе потенциал рыночного предпринимательства в качестве основы системы хозяйства обусловливал системный характер преобразований. В этом, в частности, заключалось принципиальное отличие формирования предпринимательства как квинтэссенции реформы всей системы хозяйственных отношений в России и ее регионах от мероприятий в области развития предпринимательства, которые осуществлялись в странах Запада. Подобное положение обусловливало общие и специфические особенности формирования современной рыночной системы предпринимательства в РСО-Алания, в числе которых можно выделить:

– различие между формально устраненной количественной диспропорциональностью разных типов хозяйствования и реально сохраняющимся доминирующим статусом государства как субъекта и регулятора рыночных преобразований;
– разрыв между потребностями реструктурирования государственных предприятий и возможностями создания частных предпринимательских структур в рамках социально-политического компромисса;
– неоднозначность государственной политики реформ;
– историческое и логическое противоречие между предпосылками и возможностями становления предпринимательства в переходной экономике (например, отсутствие благоприятной институциональной среды для осуществления предпринимательской деятельности);
– отсутствие сбалансированности между первоначальной дисперсией прав собственности (например, в рамках модели массовой приватизации) и потребностями привлечения стратегических инвесторов в предпринимательский сектор.

В целом переход РСО-Алания к рыночным отношениям имел сложный характер, что требует условного выделения трех подэтапов формирования предпринимательства, которые взаимообусловлены с преобразованиями экономики республики в 90-е годы XX века.

Первый подэтап формирования предпринимательства в РСО-Алания пришелся на 1991–1994 годы, когда происходила наиболее стремительная трансформация планово-централизованной экономики. В этот период стали создаваться частные предприятия и инфраструктурные орга-

низации, которые ранее в экономике Северной Осетии отсутствовали. Например, в 1991 году начала функционировать Владикавказская универсальная биржа, были сформированы службы занятости населения, появились аудиторские фирмы, в 1992 году создан таможенный пост, в 1993 году создана Торгово-промышленная палата РСО-Алания и т.д.

Проблемы переходного периода привели к сокращению производства, в наибольшей степени отмечаемого на предприятиях электронной промышленности, строительства, машиностроения, легкой промышленности и агропромышленного комплекса. Только за один 1992 год производство промышленной продукции сократилось на 18%, а сельскохозяйственной продукции – на 19%.

В 1992–1994 гг. в РСО-Алания началась приватизация государственной собственности, которая должна была повысить эффективность работы предприятий, ликвидировать их дотационность, уменьшить расходы бюджета, развить конкуренцию производителей продукции и услуг. В этой связи на ряде предприятий РСО-Алания были разработаны планы приватизации, реализация которых, однако, замедлилась и к началу 1994 года всего 12 предприятий изменили форму собственности. В определенной мере процесс замедления смены собственности был вызван тем, что проводимая ваучерная приватизация предприятий республики имела низкую привлекательность, поэтому 61,4% ваучеров население вложило в различные объекты вне республики. Всего к 1994 году было приватизировано 93 предприятия, из которых 43 являлись промышленными предприятиями. Одновременно, во Владикавказе из 558 предприятий, подлежащих приватизации, форму собственности изменило 101 мелкое предприятие муниципальной собственности (18,1%) с числом работающих до 3 человек.

В этот период структура производства РСО-Алания претерпела существенные изменения, переориентировавшись на выпуск полуфабрикатов, комплектующих изделий и переработку сырья цветных металлов. Доля их в 1993 г. составила 96% производства всей продукции. Производство товаров широкого спроса (всего 0,2%) и продуктов питания (3,2%) стало недостаточным для удовлетворения потребностей населения.

К 1995 году были приватизированы почти все предприятия торговли, общественного питания, бытового обслуживания, треть промышленных предприятий республики. В негосударственном секторе трудилось около половины занятых работников в народном хозяйстве. Приватизированные предприятия выпускали примерно 40% промышленной продукции. Быстро развивались отдельные элементы инфраструктуры рынка: товарные биржи, банки, финансовые фонды и компании.

Реформы проводились и в аграрном секторе экономики РСО-Алания, когда колхозы и совхозы были преобразованы в акционерные общества и кооперативы, получили развитие фермерские хозяйства. В 1992 году в республике было создано отделение Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), объединившее 8 районных организаций. В тот же год через АККОР было выделено для развития фермерских хозяйств 268 млн. руб., а в 1993 году – 407 млн. руб., что, однако составило всего 10% от реальных потребностей аграрного сектора экономики РСО-Алания. Существующее резкое сокращение государственных дотаций сельскохозяйственным предприятиям, значительный размер импорта продовольствия, снижение платежеспособного спроса населения привели к резкому ухудшению положения в этой отрасли. Развитие фермерских хозяйств замедлилось в связи с отсутствием у фермеров необходимой техники, сложностями получения банковского кредита из-за практического отсутствия у них залоговой стоимости, так как землю они не имели права продавать и закладывать в банках. Все это привело к тому, что уровень сельскохозяйственного производства в республике стал снижаться.

К концу 1994 года в РСО-Алания начался спад в деятельности малых предприятий и кооперативов, а многие производственные, научно-консультативные, торгово-посреднические предприятия распались, либо диверсифицировались. Если на начало года число малых предприятий составило 1779 единиц, то к концу года оно уменьшилось до 922. Не дало желаемых результатов и развитие фермерских хозяйств. Всего в республике почти 50% регистрируемых предприятий не приступили к работе, 30% – были убыточны, 40% – не платили налоги, 10% – функционировали более или менее сносно, 3–4% фирм имели успех, но 37% из них были связаны с теневой экономикой. С другой стороны, именно на первом подэтапе происходило активное становление базовых институтов рыночной экономики (кредитно-банковской и налоговой

системы, частной собственности и т.д.), создание различных секторов рынка (товаров, услуг, труда) и т.д. Была разрушена жесткая вертикальная структура управления предприятиями со стороны государства, уступившая место горизонтальным связям между предприятиями. Население стало постепенно приспосабливаться к рыночным условиям. Все больше людей стали жить самостоятельно и зарабатывать деньги, основываясь на предпринимательском интересе. Именно в эти годы в массовых масштабах проявилось предпринимательство в своеобразной форме «челночного» бизнеса, когда тысячи людей на свой страх и риск отправились в зарубежные страны закупать товары массового спроса, чтобы потом продать их на местных вещевых рынках. Подобная торговля сыграла важную экономическую роль по наполнению потребительского рынка товарами, она помогла снять социальную напряженность, многие из ее участников сумели в короткий срок заработать немалые средства, чтобы заняться позже более серьезным бизнесом.

Второй подэтап становления предпринимательства в РСО-Алания охватывает период с 1995 по 1998 гг., когда проявились некоторые признаки макроэкономической стабилизации: снизились темпы роста потребительских цен и инфляции, заметно подешевели государственные кредиты, стабилизировалась динамика курса рубля к доллару, появились признаки оживления в некоторых отраслях (прежде всего в торговле), замедлились темпы роста безработицы и т.д.

Переход к рыночной экономике значительно изменил специализацию республики. В середине 90-х гг. главными отраслями республики в объеме выпускаемой продукции стали: пищевая промышленность (19%), цветная металлургия (17%), машиностроение, металлообработка (15%) и электроэнергетика (14%). Наибольшее число предприятий было 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 стали на 24,6 пункта выше, чем по предприятиям государственного сектора. Активно развивалось предпринимательство в финансовой сфере. В республике функционировали 5 коммерческих банков, 4 расчетно-кассовых центра, 26 филиалов крупных российских банков и Сбербанк со своими филиалами в районах. Однако уставный капитал большинства банков был незначителен и составлял (в деноминированных величинах): банк «Ир» – 936 тыс. руб.; «Осбанк» – 161,3 тыс. руб.; «Кредитпромбанк» – 110 тыс. руб.; банк «Фарн» – 100,1 тыс. руб. Низкие уставные капиталы не позволяли банкам стать полноценными субъектами финансового рынка. Как правило, подобные коммерческие банки не работали с населением, не осуществляли кредитование предприятий в реальном секторе экономики, а занимались куплей-продажей государственных ценных бумаг и иностранной валюты.

Третий подэтап формирования предпринимательства в РСО-Алания имел продолжительность с 1998 по 2000 гг. Системные ошибки управления привели к дефолту 1998 года и последующему обвалу показателей в экономике. В течение 1999 года в республике шли поиски путей по выходу из кризисной ситуации, сложившейся после августа 1998 года. Предпринимательству необходимо было извлечь максимальную выгоду из девальвации рубля, потому что удешевление национальной валюты ограничило импорт товаров и, следовательно, способствовало подъему отечественного производства. Важным фактором политической стабильности стало укрепление вертикали власти и формирование семи федеральных округов, куда были направлены полномочные представители президента для формирования единого правового пространства. Это, в свою очередь, должно было привести к выравниванию хозяйственных условий во всех регионах, ликвидации необоснованных налоговых льгот, усилению контроля со стороны государства за финансовой ситуацией в стране.

За рассматриваемый период удельный вес числа государственных предприятий имел тенденцию к сокращению, а доля приватизированных предприятий в промышленности составила к 2000 года более 70%.

Продолжилась реструктуризация отраслей экономики РСО-Алания, например, в виде изменения доли производства по основным отраслям промышленности. Так, например, в 2000 году наибольший удельный вес в промышленном производстве занимали цветная металлургия (36,8%), пищевая промышленность (18,9%), электроэнергетика (12,4%). В тоже время доля машиностроения и металлообработки снизилась до 9,6% (с 30% в 1992 г.).

Результаты деятельности предприятий имели неоднозначный характер и отражались, например, через изменения в структуре показателей предпринимательства в промышленности (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели предпринимательства в промышленности [1, 2, 3]

Наименование показателей	Годы				
	1990	1996	1997	1998	1999
Число действующих организаций, единиц	387	395	371	562	756
Объем промышленной продукции, млрд. руб. (1990 г. и с 1998 г. - млн. руб.)	1728,5	1450,4	1406,4	1435,0	3140,2
Среднегодовая численность промышленно-производственного персонала, тыс. человек	81,4	41,3	38,0	32,6	35,4
Основные фонды промышленной деятельности крупных и средних предприятий (по балансовой стоимости) на конец года, млрд. рублей (1990 г. и с 1998 г. в млн. руб.)	1220	6870	6581	6944	6861
Прибыль крупных и средних предприятий, млрд. руб. (с 1998 г.-млн. рублей)	x	48,7	-30,5	0,9	218,2
Инвестиции в основной капитал, млн. руб. (1990 г. и с 1998 г. в тыс. руб.)	55569	146058	96680	76839	107660
Индексы промышленного производства продукции, процентов					
к 1990		30,6	30,7	31,2	35,5
к предыдущему году	102,8	94,1	100,1	101,6	113,9
Индекс физического объема инвестиций в основной капитал, процентов					
к 1990		37,9	22,6	17,1	19,7
к предыдущему году	66,4	93,9	59,6	75,6	111,3
Индекс цен производителей промышленной продукции (декабрь к декабрю предыдущего года), процентов	x	123,0	122,6	114,2	201,3

Как видно, объемы промышленного производства и прибыль предприятий имели тенденции роста. В тоже время заметно снизилась численность промышленно-производственного персонала и структура. Так уменьшилось число мастеров, инженеров, рабочих-сборщиков, токарей, фрезеровщиков и т.д. Одновременно появились новые профессии и специальности – программисты, системные администраторы, маркетологи и т.д. Вместе с тем производительность труда на одного человека промышленно-производственного персонала в год заметно выросла (рис. 1).

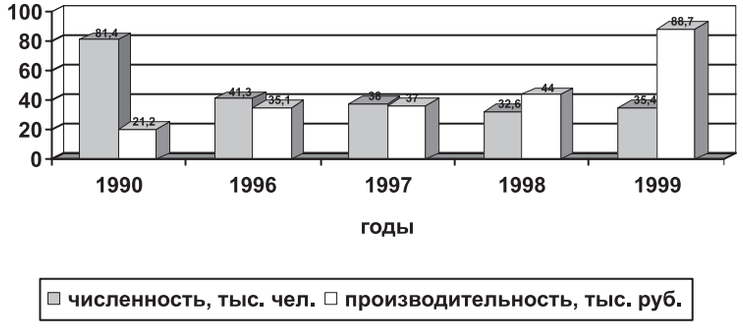

Рис. 1. Динамика численности и производительности труда [2, 3]

Динамика капиталовложений и инвестиций означала переход с преимущественно государственной формы на многоканальные схемы за счет всех возможных источников финансирования. За период с 1992 года государственные инвестиции сократились с 87,8% до 40,4%, а частные инвестиции возросли с 11,4; до 40,5%. В тоже время общий индекс физического объема инвестиций в основной капитал значительно снизился (рис.2).

В процессе реформ заметно снизилась результативность инвестиционной деятельности, особенно в промышленности (в виде коэффициента отношения объема производства по крупным и средним предприятиям к объему инвестиций). Данный коэффициент характеризовал отдачу каждой единицы инвестиций через генерируемый им объем производства (рис. 3).

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

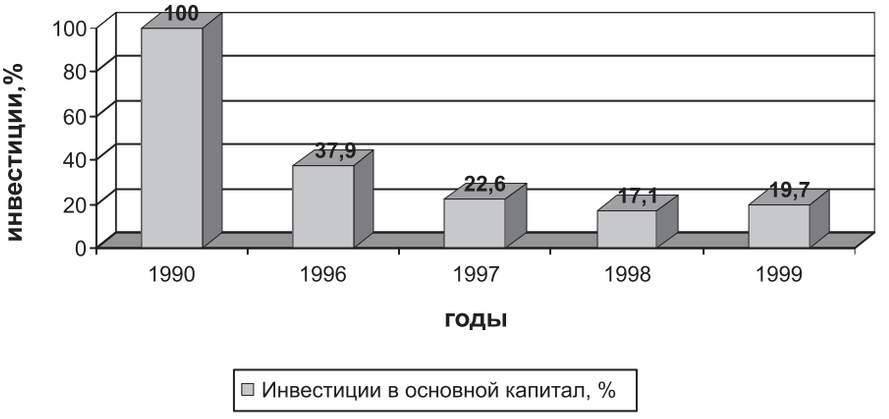

Рис. 2. Динамика индекса физического объема инвестиций в основной капитал (1990 г. = 100%)

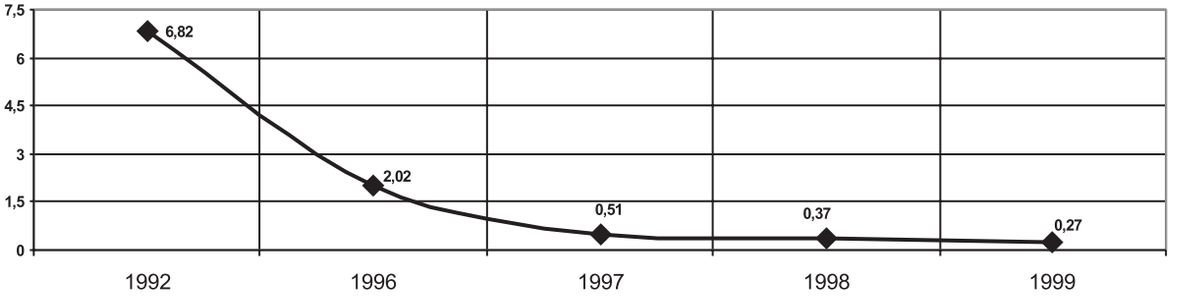

Рис. 3. Динамика результативности инвестиций в промышленности

В числе основных причин снижения отдачи инвестиций можно отметить: нецелевое их использование; привлечение инвестиций в неэффективные проекты; значительные потери в производстве и т.д.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования показывала, что собственные средства имели тенденцию к уменьшению, а привлеченные средства возрастали. Доля бюджетных средств, привлекаемых в качестве инвестиций, также постепенно уменьшалась.

Формирование предпринимательства привело к трансформации системы управления экономикой региона, что отразилось, прежде всего, в значительном уменьшении доли государственного вмешательства в деятельность предприятий. Абсолютное большинство предприятий стали независимыми и функционировали на основе экономической свободы, самоуправления и риска. На смену монопольному господству государственной формы управления пришел реальный рыночный полиморфизм, проявляемый в многообразии форм собственности, видов организационно-правовых форм и направлений хозяйствования.

Из рассмотренных особенностей развития предпринимательства РСО-Алания в период перехода к рыночной модели хозяйствования (1991–2000 гг.) со всей очевидностью вытекала необходимость ее системного формирования, которая не всегда соблюдалась, создания условий для экономической реализации предпринимательской функции, ориентированной на эффективность микроуровня и хозяйства региона в целом.

Предпринимательство РСО-Алания создало определенные предпосылки для роста экономической эффективности потому, что оно определило первоначальные права частной собственности и мотивации, выступало фактором системных преобразований, что проявилось в: 1) правовом обеспечении стабильности новой системы отношений собственности (формирование устойчивой структуры прав собственности и всей сопутствующей инфраструктуры и механиз-

мов); 2) создании условий (механизмов, институтов) для самовоспроизводства и расширения предпринимательской деятельности; 3) синергиичности экономической эффективности на микро- и макроуровнях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Северная Осетия за 70 лет. Стат. сборник. Орджоникидзе, «Ир», 1987.
2. Северная Осетия – Алания в цифрах. 2006. Краткий статистический сборник. Владикавказ, 2008.
3. Северная Осетия-Алания в цифрах. Статистический сборник. Владикавказ, 1997.

ГАЙНЕТДИНОВ А.Н.

ТИПОЛОГИЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ОРГАНИЗОВАННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье автором рассматриваются проблемы функционирования территориально-организованных систем, на основе объективных характеристик экономического и социального положения территорий проводится их типология, обосновывается необходимость системного подхода к разработке методологических подходов к вопросам изучения и управления территориальными системами.

Ключевые слова: территориально-организованная экономическая система; территориальная система; регион; классификация регионов; региональная экономика

Коды классификатора JEL: P40, P42

Современное экономическое районирование использует большое количество оснований для классификации, далеко не всегда понятных и доступных для понимания неспециалистов. Идентификация территориально-организованных экономических систем, в первую очередь, находит свое отражение в их классификации на основе типологии. Основой «классификационной» типологии экономических районов является принятая в Российской Федерации система экономического районирования.

В современной практике используются три основных основополагающих принципа районирования России.

1. Экономический принцип, который позволяет рассматривать регион как специализированную часть единого народнохозяйственного комплекса страны с определенным составом вспомогательных и обслуживающих производств.
2. Административный принцип, который определяет единство экономического районирования и территориального политико-административного устройства страны.
3. Национальный принцип, учитывающий национальный состав населения региона, его исторически сложившиеся особенности труда и быта.

В современной практике выделяется достаточно много оснований для таксономического деления регионов, с целью их упорядочения был принят Общероссийский классификатор экономических регионов. Выделение признаков типологии региона предполагают описание их характеристик. На наш взгляд, типология регионов влияет на выбор стратегии, направлений и темпов развития и, таким образом, на конкурентоспособность региона. Исходя из таких посылок, регион может быть:

- с реконверсионной территорией с ограниченными природными ресурсами, причем выработка и использование соответствующих ноу-хау минимально;
- с территорией, где доминирует значительная группа, специализирующаяся в определенном технологическом сегменте, где малые и средние предприятия выступают как субподрядчики;
- с территорией, где доминируют услуги и занятость в сфере государственной службы;
- с депрессивной сельскохозяйственной территорией;

– с сельскохозяйственной территорией с агропромышленным комплексом;
– с космополитической агломерацией;

Кроме того, регион может быть классифицирован по варианту развития, которое может иметь следующие направления:

– развитие через агломерацию хозяйственной деятельности, когда регионы развиваются благодаря преимуществам, возникающим вследствие концентрации человеческих ресурсов и деятельности;
– развитие через специализацию, когда в экономической структуре доминирует один вид промышленности или один продукт; в этой ситуации экономический рост региона достигается за счет развития аналогичных или дополнительных видов хозяйственной деятельности;
– развитие благодаря производству уникального продукта, обычно связанного с данным регионом;

Выбор направления развития определяет конкурентоспособность региона. Создание механизмов реализации региональной политики предполагает выделение ее объектов и субъектов, а также способов их взаимодействия для достижения поставленных целей.

В процессе проведения реформ представления о каждом из этих элементов неоднократно менялись и корректировались. Так, в «Программе-92» под спецификой регионального развития понималась преимущественно отраслевая специализация региона [3, с. 214]. Другую классификацию предложили авторы доклада «Реформа: провинциальный вариант», подготовленного Российским союзом промышленников и предпринимателей. В нем классификационным признаком выступали проблемы, являющиеся на данный момент наиболее острыми для отдельных территорий.

На наш взгляд, эта работа, ставшая первой попыткой оценки возможных негативных экономических, социальных и политических последствий, осуществляемых преобразований в различных регионах, во многом определила то направление региональной политики, которое связано не с конструктивными направлениями преобразований, а с оперативным реагированием на «провалы реформ».

В дальнейшем идеология выделения объектов региональной политики пошла по этому пути, что было вполне естественно в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Так, в региональном разделе «Программы-95» были выделены - регионы, отличающиеся высокой концентрацией отраслей с сокращающимся спросом на продукцию (особенно оборонной промышленности и инвестиционного машиностроения); не выдерживающие конкуренцию внешнего рынка (например, текстильные); удаленные от основных поставщиков и потребителей (Крайний Север и Дальний Восток) [4].

Классификация объектов региональной политики, требующих специальных программ государственной помощи, разработана А.Г. Гранбергом. Он выделяет три группы регионов, которые наиболее уязвимы при переходе от плановой организации общественного производства к рыночной.

Это, во-первых, регионы, имеющие высокую концентрацию производств, ставших в новых условиях нерентабельными из-за изменения условий рынка; во-вторых, регионы, потерявшие потребителей своей продукции в связи с ростом транспортных издержек, попавшие в экономическую изоляцию; в-третьих, регионы, имевшие ранее значительные объемы дотаций из госбюджета и потерявшие их [1, с. 7].

При этом он справедливо указывает на то, что в депрессивном характере отдельных территорий следует учитывать не только проблемы, возникающие у всех регионов в процессе реформирования, но специфические задачи, возникшие «вследствие наложения друг на друга исторически сложившихся диспропорций и факторов переходного периода» [1, с.12].

В целом, в применяемом для формирования и реализации региональной политики официальном перечне объектов просматриваются две взаимосвязанные тенденции: выделение регионов по признакам, связанным исключительно с ликвидацией негативных экономических и социальных последствий реформ, и постепенное сокращение числа территорий, для функционирования которых государство считает необходимым осуществление федеральной помощи.

Практически исчезли из перечня приоритетов экономической политики задачи подъема экономики отдельных территориальных образований. Идеология подъема депрессивных регионов

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

за счет бюджетного финансирования фактически вытеснила из практической сферы концептуальные предложения о стимулировании «локомотивных регионов» [5, с. 45] или «регионов с предпосылками ускоренного экономического развития» [2, с. 20], в пользу которых необходимо распределить средства федерального бюджета и за этот счет создать «центры роста».

Одновременно идет пересмотр представлений о мере депрессивности регионов. К ним в основном относят не те, в которых идут процессы деградации экономики, а лишь их небольшую часть. По мнению одного из авторов, «число таких регионов, а главное, численность в них населения не должны быть чрезмерными, чтобы средства, которые страна способна выделить для выполнения этой программы, не распылялись».

Таким образом, в современной ситуации определяющим фактором для проведения региональной политики являются как объективные характеристики экономического и социального положения территорий, так и особенности регулирования развитием той или иной территории. Большое значение, естественно, имеет финансовое состояние государства; в какой-то мере это можно понять в связи с катастрофической нехваткой финансовых ресурсов в настоящее время, но негативно – с точки зрения конструктивного регулирования регионального развития. Изменения в региональной политике связаны с возможностью развития всех регионов России, поэтому при анализе развития территориально-организованных экономических систем необходимо учитывать качество институциональных преобразований. Дополнение существующих критериев классификации институциональной составляющей позволяет принимать адекватные решения по формированию конкурентоспособности и обеспечения устойчивого развития.

Рассмотрим существующие подходы к классификации в Европейском Союзе, которые выделяют различные типы регионов зависимости от классификационного признака [6, с. 45].

Первый подход основан на выделении трех моделей региональной экономической структуры и производительности/конкурентоспособности. Исходя из этого, различают следующие типы регионов.

Отстающие регионы. Это регионы с концентрацией деятельности в отраслях с низкой добавленной стоимостью продукции и производительностью ниже среднего уровня. Обычно здесь высока занятость в сельском хозяйстве, зачастую доля занятости в промышленности превышает средние значения, а в сфере услуг - низка.

Регионы с большой долей занятости в промышленности. Эти регионы могут быть как благополучными, так и неблагополучными, вследствие значительных вариаций добавленной стоимости продукта между различными производствами.

Регионы с большой долей занятости в сфере услуг. Обычно эти регионы характеризуются долей услуг 70% или больше от ВВП. Как правило, это преуспевающие регионы, включая многие столичные города. Тем не менее, к ним относятся и некоторые регионы с относительно низким уровнем ВВП на душу населения, поскольку занятость в основном сконцентрирована в сфере базовых услуг, таких, как общественное питание и туризм.

В Европейском Союзе тенденция, преимущественно, состоит в перемещении большинства рабочих мест из промышленности первичной или вторичной переработки в сферы услуг с высокой добавленной стоимостью. Тем не менее, в последние годы занятость в промышленности стабилизировалась, а добавленная стоимость выросла. Это подразумевает, что для регионов обоснованным является поддержка небольшого, но ключевого конкурентоспособного производственного сектора как составной части региональной экономики и стратегии развития.

Второй подход основан на учете таких факторов, как географическое положение региона – является ли он полюсом роста и способен ли получить преимущества от эффекта избытка, которые также позволяют установить типологию европейских регионов. Более того, в ЕС существует четкая взаимосвязь между урбанистическими/агломерационными эффектами и конкурентоспособностью, т.к. динамичные городские системы (и эффекты избытка, которые они создают) до сих пор являются движущими силами регионального развития. Учитывая вышеупомянутые характеристики, регионы ЕС можно также разделить на следующие категории.

Регионы – «растущие мегаполисы». Это – города и городские территории в сердце Европы, включая столицы, где сосредоточены штаб-квартиры компаний, НИОКР и учреждения образование, культурные объекты. Эти регионы относятся к богатейшим в ЕС.

Динамичные городские регионы вне основной части Европы. Эти регионы имеют население и достаточный экономический потенциал для привлечения НИОКР и, со временем, установления связей с основными европейскими и международными центрами принятия решений.

Сельские регионы, интегрированные в глобальную экономику. Это – регионы, переживающие экономический рост и рост населения. Обычно они расположены рядом с крупными городами. Занятость обычно сосредоточена в производственной сфере и сфере услуг, но большая часть земель используется для сельскохозяйственных нужд.

Промежуточные сельские регионы. Эти регионы расположены достаточно далеко от крупных городов, но имеют хорошие транспортные связи и развитую инфраструктуру. Они чаще всего имеют стабильное население, крупные сельскохозяйственные предприятия и находятся в процессе экономической диверсификации.

Изолированные сельские регионы. Эти регионы имеют низкую плотность населения и часто расположены в периферийных областях, далеко от крупных городов и транспортных магистралей. Чаще всего их население является стареющим, они имеют слаборазвитую инфраструктуру, низкий уровень основных услуг и среднедушевой доход, а их хозяйство недостаточно интегрировано в глобальную экономику. Население, как правило, в значительной степени зависит от сельского хозяйства и сокращается.

Депрессивные регионы. Эти регионы отличаются сокращающимся населением. Их особенности: низкий уровень доходов населения, высокая безработица, большая доля населения, занятая в промышленности и сельском хозяйстве, незначительное количество молодежи и низкая плотность населения. Исключение составляют некоторые столицы, характеризующиеся ростом населения, живущего за официальной границей города,

Регионы с неблагоприятным географическим положением. Эти регионы имеют специфические постоянные географические особенности, ограничивающие их развитие. К ним относятся – удаленность, островная территория, горы. Поэтому они страдают от трудности доступа и проблем, связанных с интеграцией с остальной частью ЕС. Во многих случаях население или размер рынка ниже критической массы, необходимой для экономичных инвестиций. Эта проблема отягощается стареющим и сокращающимся населением, т.к. молодежь стремится покинуть эти регионы.

Регионы в состоянии экономического перехода. В основном это – отстающие регионы, которые начали глубокую перестройку экономической структуры в связи с ее низкой конкурентоспособностью в первоначальном виде. Обычно они характеризуются высоким уровнем безработицы и низким ВВП.

Как видно, европейский подход существенно отличается от российского опыта. Такая классификация регионов позволяет определить основные направления региональной политики с целью формирования и обеспечения конкурентоспособности территориально-организованных экономических систем.

Таким образом, эволюция понятия «территориальная система», её составляющих доказывает необходимость комплексного системного подхода к вопросам изучения и управления территориальными системами. В настоящее время вопросами регулирования развития территории занимается регионоведение, однако, так как этой дисциплине присущ лишь статически описательный характер, то в её рамках никак не рассматриваются проблемы регулирования территориальных системам.

Территориальная система представляет собой комплекс сложных взаимосвязанных подсистем, поэтому анализ развития и проблемы функционирования территориальной системы требует разработки методологически подходов, позволяющих в полной мере найти ответы для решения задач эффективного развития экономической системы любого уровня.

Методологические подходы к рассмотрению понятия «территориально-организованная экономическая система» основаны на современном системном подходе и категориях институциональной экономики, в этой связи регион рассматривается нами как территориально-организованная экономическая система и как институт одновременно, что позволяет раскрыть особенности формирования ее конкурентоспособности.

Территориально-организованная экономическая система в современном ее понимании представляет собой синтетическую и органическую целостность, включающую различные подсистемы:

– население, обладающее культурными, социальными, демографическими, этническими, лингвистическими характеристиками;
– вмещающий географический ландшафт и экосистема, определяющие обеспеченность природными ресурсами, экологическую динамику, преимущества и недостатки территориальной расположенности;
– региональное хозяйство, обусловливающее взаимодействие с ландшафтом и другими территориальными системами;
– административно-правовая структура, основа территориальной управления системой.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гранберг А.Г.* Региональная политика в программах экономических реформ (сроки разработки и реализации) // Федерализм и региональная политика: проблемы России и зарубежный опыт. Вып. 1. – Новосибирск. 1995.
2. О концепции региональной политики // «Экономист». 1995. № 4.
3. Программа углубления экономических реформ. – М., 1992.
4. Программа Правительства Российской Федерации « Реформы и развитие Российской экономики в 1995–1997 г.г.» // Собрание законодательства РФ. 1995. № 21. Ст. 3907.
5. Селиверстов В.Е.. Современные тенденции региональной политики и федерализма и России // Федерализм и региональная политика: Проблемы России и Зарубежный опыт. Вып.2. – Новосибирск. 1995.
6. *Сепик Д. И.* Конкурентоспособность регионов: некоторые аспекты. Российско-Европейский центр экономической политики. – М.; 2005.

ЗАБЕЛИН А.А.

ФГОУ ДПО «Академия повышения квалификации руководящих работников и специалистов курортного дела, спорта и туризма», аспирант, e-mail: apk@sochi.ru

ОСОБЕННОСТИ И СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В работе представлена существующая структура управления строительным комплексом, изложены проблемы данной отрасли и предложены пути преодоления некоторых факторов, мешающих становлению и развитию комплекса в целом.

Ключевые слова: строительный комплекс; инвестирование; ипотечное кредитование; управление инвестициями; региональная экономика; устойчивое развитие

Коды классификатора JEL: R11, R32, R38

Строительство является важнейшей отраслью экономики, поскольку обеспечивает расширенное воспроизводство основных фондов и производственных мощностей для всего народного хозяйства. Результатом или продукцией строительства являются здания и сооружения различного функционального назначения.[1]

Проведенные научные исследования сущности регионального строительного комплекса (РСК) позволяют дать определение региональному строительному комплексу с экономической точки зрения, как виду экономической деятельности, части сферы материального производства региона, представляющего сложную систему экономических, производственных и социальных взаимоотношений при создании основного капитала различного назначения, оказания специфических услуг и приносящая доходы. Данное определение дает возможность указать, что на РСК воздействует совокупность разнохарактерных факторов: экономических, производственных и социальных.

Изучение сущности РСК с позиций системного подхода [5] позволило определить, что он занимает центральное место в системе народного хозяйства. По сути, функциональная среда регионального строительного комплекса разнородна по своему составу и выполняемым функциям. Но при этом прослеживается тесная взаимосвязь между всеми ее составляющими.

Исследования функциональной среды строительного комплекса позволяют установить, что строительный комплекс характеризуется не только обширной сферой прямых производственных связей, но и косвенными взаимосвязями с отраслями других комплексов [6]. В связи с этим возникают трудности в управлении и предпосылки необходимости его совершенствования.

Из вышесказанного следует, что строительный комплекс региона представляет собой межотраслевую экономическую систему, обеспечивающую получение конечного строительного продукта. Разнообразие организационных связей по управлению строительным комплексом связано с поиском рационального сочетания интересов всех участников инвестиционного процесса. Поскольку деятельность каждого участника имеет свою специфику и цели, обусловленные территориальными особенностями условий строительства, разделением общественного труда, межотраслевого и регионального характера строительной продукции.

В современных условиях важнейшей задачей для строительного комплекса становится формирование целостной отраслевой системы управления, ориентированной на преодоление спада строительного производства и удовлетворения социальных потребностей населения в конечной продукции и услугах отрасли [2]. Реализация этой задачи должна осуществляться на основе системы перспективных и текущих целей, приоритетов и прогрессивных организационных средств управления строительным комплексом. При этом основная стратегическая цель государственной политики управления строительным комплексом на длительную перспективу – формирование социально-ориентированного инвестиционно-строительного рынка,

обеспечивающего конкурентоспособность строительной продукции, преобразования в технологической структуре производства, гибкое приспособление производства к спросу, высокая восприимчивость субъектов инвестиционно-строительной деятельности к технологическим, конструкционным, организационно-управленческим, информационным и иным инновациям.

Возможность выполнения названных приоритетных задач отрасли во многом зависит от степени эффективности управления сложным многофункциональным и зависимым от целого ряда факторов комплексом.[4]

В этих целях нами исследована современная система управления РСК. В данном случае объектом является строительный комплекс Краснодарского края.

В строительном комплексе Краснодарского края создаётся 18% регионального валового продукта и формируется до 16% всех налоговых поступлений в бюджетную систему. В настоящее время в стройкомплексе занято свыше 170 тысяч человек. Основой производственный потенциал составляют 480 крупных и средних подрядных организаций, 90 крупных промышленных предприятий стройиндустрии и промышленности строительных материалов, 27 ведущих проектно-изыскательских организаций и более 10 тысяч предпринимательских структур. Результаты деятельности строительного комплекса за последние 5 лет имеют положительную динамику.

По основным показателям деятельности строительный комплекс Краснодарского края занимает ведущие позиции в масштабах Южного федерального округа:

– в общих объёмах подрядных работ доля Краснодарского края за последние 5 лет возросла с 42% в 2004 году до 49,8% в 2008 году и составила в абсолютном выражении 54,6 млрд. руб.;
– в общих объёмах выпуска промышленной продукции доля Краснодар-ского края за последние 5 лет возросла с 33,3% в 2004 году до 40,8% в 2008 году и составила в абсолютном выражении 9,97 млрд. руб.;
– в объёме ввода жилья доля Краснодарского края стабильно составляет 35-38%.

По объёмам и масштабам жилищного строительства Краснодарский край лидирует в Южном федеральном округе и занимает 4 место среди регионов России.

Для решения проблемы обеспечения жильём жителей Кубани необходимо добиться среднегодового увеличения объёмов ввода жилья не менее, чем на 15%, причём это воз-

можно только за счёт значительного увеличения объёмов строительства не индивидуального, составляющего 75% в общем вводе жилья, а индустриального строительства жилья за счёт увеличения мощностей действующих домостроительных комбинатов, подрядных организаций и строительства новых заводов по производству изделий для быстровозводимого жилья. Администрацией края разработана краевая целевая программа «Жилище» на 2005-2010 годы, призванная объединить все существующие жилищные программы в крае и привести в соответствие с федеральными стандартами краевое законодательство, регулирующее отношения в жилищной сфере. Основная идея краевой программы – создание условий, обеспечивающих доступность жилья для разных категорий граждан. Общий объем финансирования Программы до 2010 года составляет 116,4 миллиарда рублей. Для выполнения программы консолидируются все источники: средства краевого бюджета в объеме 2,7 миллиарда рублей; федерального бюджета в рамках федеральной программы "Жилище" – до 4-х миллиардов рублей; средства местных бюджетов – около 2,7 миллиарда рублей. Основной источник – ипотечные кредиты, средства инвесторов и граждан – 107,0 миллиардов рублей. По предварительной оценке за годы реализации программы объемы строительства жилья в крае возрастут в 1,7 раза и составят 3,2 миллиона квадратных метров, жилищные условия улучшат свыше 124,5 тысячи семей, в том числе 95 тысяч семей с помощью ипотеки.

Реализация стратегических целей как раз и направлена на решение конкретных задач не только в отрасли в целом, но и на отдельных предприятиях. Только при наличии самостоятельных устойчиво работающих предприятий и организаций строительного комплекса будет устойчиво развиваться вся отрасль [7]. В рамках этой программы разворачиваются крупномасштабные работы по развитию морских портов и строительству терминалов. Новый этап развития охватывает сферу туризма и отдыха. На качественно новом уровне возрождаются объекты АПК. Огромные планы связаны также с социальным развитием села. Реализация этих мероприятий возможна лишь при одновременном развитии энергетических мощностей, автомобильных дорог, инженерной и коммунальной инфраструктуры [3].

Таким образом, инвестиционно-строительный комплекс играет одну из основных ролей в развитии региона в целом, а также оказывает прямое воздействие на экономику и социальную сферу Краснодарского края в частности. При становлении и устойчивом развитии строительного комплекса Краснодарского края автоматически решится ряд социальных проблем. Естественно, остается необходимым грамотное вмешательство и должный контроль со стороны государства для скорейшего развития инвестиционно-строительного комплекса Краснодарского края и России в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Антошкина С.В.* Система поддержки принятия решений в документационном обеспечении управления // Информационные технологии в социально-экономических системах. – М.: ВНИИПВТИ, 2007.
2. *Асаул А.Н.* Феномен инвестиционно-строительного комплекса региона. Монография.
3. *Асаул. А. Н.* Институциональное взаимодействие субъектов инвестиционно-строительного комплекса.
4. *Иванова Е.И.* Информационные проблемы управления региональной экономикой. Журнал «Региональная экономика: теория и практика» 5(44) – 2007 май.
5. *Калина А.В.* Современный экономический анализ и прогнозирование (микро и макроуровни): Учеб.-метод. пособие. 3-е изд. перераб. и доп. – К.: МАУП, 2003.
6. Региональная экономика / Под ред. М. В. Степанова. – М.: Инфра-М, 2000.
7. Социально-экономические проблемы управления инвестиционно-строительным и жилищно-коммунальным комплексами. Сборник научных трудов. – М.: МИКХиС, 2006.

БАРДАКОВ М. В., БУЛГАКОВА Л. Н.

Кисловодский институт экономики и права, аспирант,
357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Розы Люксембург, д. 42;
Кисловодский институт экономики и права, к.э.н., доцент, зав. кафедрой «Финансы, денежное обращение и кредит»,
357700, Ставропольский край, г. Кисловодск, ул. Розы Люксембург, д. 42

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ УСЛОВИЙ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

Особая роль регионов в решении задач социально-экономического развития всей страны требует пересмотра региональной политики, которая должна опираться на такие ключевые направления, как: экономическая, социальная и экологическая политики. При этом основную роль в формировании условий устойчивого развития региона играет региональная экономическая политика. Одним из основных факторов экономического роста регионального производства являются инвестиции, обеспечивающие производство конкурентоспособной продукции и качество экономического роста, т.е. повышение эффективности производства и его преимущественной интенсификации. Вышеперечисленные задачи определяют необходимость дальнейшего совершенствования методов и критериев оценки показателей интенсивности использования ресурсов на предприятиях и в отраслях региона, т.е. их экономического роста.

Ключевые слова: регион; устойчивое развитие; региональная экономическая политика; интенсификация производства; экономический рост

Коды классификатора JEL: R11

В современной российской экономике роль регионов как субъектов экономической деятельности постоянно возрастает, так как именно в регионах адекватно отражается весь комплекс проблем, характерных для социально-экономического положения страны в целом [10, 13].

Устойчивое развитие в самом общем виде рассматривается как целостный исторический процесс сохранения развития. В свою очередь, сохранение развития принято трактовать как сохранение неубывающих темпов роста эффективности использования полной мощности во все времена или неубывающих темпов роста полезной мощности не только в настоящее время, но и в будущем [11]. Эффективность использования полной мощности характеризуется ростом энергопотребления на душу населения, а рост полезной мощности – постоянным увеличением производительности труда или процента на вложенный капитал.

Кроме задач эффективного использования природных ресурсов, обеспечения баланса интересов человека и сохранения окружающей среды, для будущих поколений существует задача обеспечения устойчивости общества как социума, что означает стабильное развитие экономики, сопряженность реального, социального, финансового секторов экономики, развитие социального партнерства и т.д. [7].

Сейчас экономисты, изучая регион, склоняются обычно к одной из двух точек зрения: 1) регион - это “минигосударство”; 2) регион – это (очень) большое предприятие [6]. Попыткой преодоления этого теоретического тупика стала концепция региона как особого субъекта хозяйства В.Н.Богачева [1]. Во главу угла он поставил понятие “эффекта агломерации” - сложный агрегат различных удорожаний и сбережений, порождаемых взаимодействием соседних предприятий между собой и с объектами инфраструктуры. Автор считает, что собрать и обработать информацию об этих удорожаниях и сбережениях можно только в регионах, и значит, - именно территориальные органы должны реагировать на решения фирм информацией о вызываемой ими экономии (или, наоборот, перерасходе) у других предприятий и по региону в целом. И в случае, если перерасход больше, чем выигрыш самой данной фирмы, решение должно быть пересмотрено.

В то же время Пчелинцев О.С. [9] считает, что данная концепция хорошо работает для традиционного рынка (плана). Однако она становится недостаточной при переходе к экономической системе устойчивого развития, в которой регионы и города должны не просто реагировать на предложения предприятий, но сами выступать в качестве ведущего звена, т.е. производить гуманно организованную окружающую среду и предлагать коммерческим предприятиям участки территории, специально обустроенные для их деятельности. Своеобразие данного производства определяется тем, что его субъекты – региональные и местные администрации – являются, с экономической точки зрения:

– некоммерческими структурами, ориентированными, в основном, на политические цели;
– монополистами (хотя бы потому, что в одном регионе или городе не может быть двух администраций).

Таким образом, признание регионов субъектами устойчивого развития требует пересмотра региональной политики. Сейчас ее понимают довольно узко – как выравнивание различий в уровнях развития отдельных регионов. Однако действительным содержанием региональной политики является территориальная организация воспроизводства ресурсов.

Переход региона к устойчивому развитию невозможен без разработки соответствующей политики региональных органов власти, нацеленной на обеспечение высокого уровня качества жизни населения при достижении стабильной социально-экономической и экологической ситуации.

Региональная политика, позволяющая обеспечивать устойчивое развитие региона, должна опираться на такие ключевые направления, как: экономическую, социальную и экологическую политики. Поскольку достижение целей социальной и экологической политики возможно только при наличии соответствующего объема финансовых ресурсов, ключевую роль в обеспечении устойчивого развития региона играет региональная экономическая политика [8].

Одним из основных факторов экономического роста регионального производства являются инвестиции, обеспечивающие производство конкурентоспособной продукции и качество экономического роста. Последние, в свою очередь, связаны с обновлением основных фондов, технологий и ресурсов, т.е. с повышением интенсификации, и эффективности производства на предприятиях и в отраслях региона.

В данной статье мы кратко представляем результаты исследования именно этого направления и, в частности, совершенствования методов и критериев оценки показателей ресурсоемкости и интенсификации производства на предприятиях и в отраслях региона, т.е. их экономического роста.

Ранее в работах [2, 3, 5, 12] достаточно глубоко были исследованы методологические аспекты управления затратами, вопросы комплексной оценки интенсификации производства, а также поведения производственной функции при различных пропорциональных изменениях факторов производства и ресурсов.

Результаты проведенных исследований, изложенные в этих работах, привели к следующей системе выражений, определяющей условия экономического роста при одновременной преимущественной интенсификации производства:

1) $\Pi = \frac{\Delta П}{\Delta C} \geq 1$ – условие экономического роста (1)

2) *Прирост ресурса на один % прироста продукции* $= \frac{\Delta C}{\Delta П} \leq 0{,}5$ –

– *условие преимущественной интенсификации*; (2)

3) $\Pi = \frac{\Delta П}{\Delta C} \geq 2$ – условие экономического роста при одновременной интенсификации производства (3)

Здесь: ПП – предельная производительность ресурсов (производственная функция);

ΔП и ΔС – соответственно, прирост продукции и ее себестоимости (ресурсов) предприятия (отрасли, региона).

Полученная система выражений позволяет определить прирост каждого вида ресурса при выполнении вышеуказанных условий экономического роста с одновременной преимущественной интенсификацией производства. [5]

Проведенные нами дальнейшие исследования в плане совершенствования методов оценки и обоснования условий экономического роста при обязательном выполнении преимущественной интенсификации производства на предприятиях и в отраслях региона, привели к следующему выводу: необходимо выработать указанные условия, но с учетом оценки экстенсивности не только ресурсов (себестоимости (с/с) – амортизация, материальные затраты и оплата тру-

да), но и производственных фондов (основных и оборотных), так как все они одновременно используются в хозяйственной деятельности предприятия, отрасли и региона в целом. Для этого необходимо обозначить связи между производственными фондами и потребленными ресурсами, то есть связи между ф. № 1 и ф. № 2 финансовой отчетности.

Понятно, что основные и оборотные фонды представлены в их стоимостном выражении по остаточной стоимости в ф. № 1 бухгалтерского баланса на начало и на конец года (периода). В общем виде формирование стоимости всех фондов в остатках можно записать следующим образом:

Эти остатки производственных фондов (средств) отражены в активе баланса. В свою очередь пассивы баланса отражают остатки источников средств (ИС) в денежном выражении, в составе которых присутствует нераспределенная прибыль.

В соответствии с ф. № 2 бухгалтерского баланса, нераспределенная прибыль (НП) – это:

$$НП = ВР - с/с - (Коммерческие\ расходы + Управленческие\ расходы) +$$
$$+ (Доходы\ от\ операционной\ деятельности - Расходы\ от\ операционной\ деятельности) +$$
$$+ (Внереализационные\ доходы - Внереализационные\ расходы) - Налог\ на\ прибыль +$$
$$+ (Чрезвычайные\ доходы - Чрезвычайные\ расходы).$$

Упростим задачу, и допустим, что $НП = ВР - с/с$.

Такое допущение возможно для того, чтобы в общем виде наметить связь между ф. № 1 и ф. № 2 бухгалтерского баланса.

В этом случае действительно комплексная оценка интенсификации хозяйственной деятельности проводится следующим образом:

1) определяется среднегодовая стоимость производственных фондов прошлого (первого) и отчетного (второго) года:

2) Определяется темп прироста производственных фондов за 2 года:

3) Определяется доля влияния экстенсивности всех фондов и ресурсов на прирост продукции ($Э_{ПФ^*}$)

4) Определяется доля влияния интенсивности всех фондов и ресурсов на прирост продукции ($И_{ПФ^*}$)

Выведенные зависимости для и дают также возможность аналогично обозначить барьерные значения для экстенсивности и интенсивности использования всех в совокупности производственных фондов и ресурсов среднего предприятия (отрасли, региона) – ПФ*:

$$\left.\begin{array}{l} 0 \le Э_{ПФ^*} \le 0{,}5 \\ 0{,}5 \le И_{ПФ^*} \le 1 \end{array}\right\} \qquad (4)$$

Тогда условия экономического роста при одновременной преимущественной интенсификации производства будут выражаться следующим образом:

1) $ПП = \dfrac{\Delta П}{\Delta ПФ^{*ё}} \ge 1$ – условие экономического роста (5)

2) $Прирост\ ресурса\ на\ один\ \%\ прироста\ продукции = \dfrac{\Delta ПФ^*}{\Delta П} £ 0{,}5 -$

– *условие преимущественной интенсификации*; (6)

3) $ПП = \dfrac{\Delta П}{\Delta ПФ^*} \ge 2$ – условие экономического роста при одновременной интенсификации производства (7)

Здесь: Δ ПФ* – совокупный прирост ресурсов и производственных фондов предприятия, отрасли или региона в целом.

В последнее время вопросы перехода региона к устойчивому развитию поднимались и разрешались различными методами как в зарубежных странах, так и во многих российских реги-

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

онах. Неравные условия, в которых находятся российские регионы, обусловливают множественность подходов к разрешению проблем устойчивого развития региона.

Изложенный нами подход и обозначенные в формализованном виде условия экономического роста при обеспечении его качества с одновременной преимущественной интенсификацией производства, позволяют использовать их в практике планирования и прогнозирования развития экономики любого региона. Представленные и обоснованные нами зависимости могут также быть использованы в процессе составления межотраслевых балансов с целью проведения анализа и прогнозирования развития национальной экономики [4, 14].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богачев В.Н.* Регионы России: теория, проблемы Сибири, экономика строительства. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1999.
2. *Булгакова Л.Н.* Управление финансово-хозяйственной деятельностью предприятия: Монография. – М.: Перспектива, 2002.
3. *Булгакова Л.Н.* Управление экономикой региона: теория и практика принятия финансово-инвестиционных решений: Монография. – М.: Международный институт системной организации науки, 2008.
4. *Булгакова Л.Н., Булгакова Н.В.* Методические подходы к совершенствованию модели межотраслевого баланса – основы анализа и прогнозирования развития макроэкономики// Современные научные исследования. 2009. № 1.
5. *Булгакова Л.Н., Бостанов К.А.* Критерии и оценка взаимосвязейпоказателей предельной производительности ресурсов и интенсификации производства на предприятиях отрасли (региона)//Управленческий учет. 2008. № 4. с. 52.
6. *Лобанов С.Н.* Реализация региональных преимуществ в реформировании экономики России. Сб. научных трудов «На рубеже веков: экономические проблемы реформирования России»/Под ред. С.П. Кукуры. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1998. с. 5–10.
7. *Озина А.М.* Методология и оценки граничных условий устойчивого развития экономики региона. Нижний Новгород: Электронное научное издание «Журнал Волго-Вятской академии государственной службы", 2006, Выпуск №1.
8. *Проскура Д.В., Конопляник Т.М.* Устойчивое развитие как основа региональной конкурентоспособности. – СПб.: Институт проблем региональной экономики РАН, 2003.
9. *Пчелинцев О.С.* Регион в России: современное состояние и проблема перехода к устойчивому развитию. Проблемы прогнозирования, 2001, № 1.
10. *Сенчагов В.К.* Экономическая безопасность: Геополитика, глобализация, самосохранение и развитие/Институт экономики РАН. – М.: Финстатинформ, 2002.
11. *Слезингер Г.Э.* Социальная экономика. – М.: Дело и сервис, 2001.
12. *Фурсова С.А.* Экономическое обоснование основных направлений повышения эффективности и снижения ресурсоемкости производства предприятий перерабатывающей промышленности агропромышленного комплекса: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Кисловодск: Изд-во «Кисловодский институт экономики и права», 2006.
13. *Чуб Б.А.* Оценка инвестиционного потенциала субъектов российской экономики на мезоуровне. Под ред. д.э.н. Бандурина В.В. – М.: Буквица, 2001.
14. Экономическая теория/под ред. д.э.н., проф. А.И.Архипова и д.э.н., проф., засл. деятеля науки РФ С.С. Ильина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2008.

СОЛОД Т.В.

Северо-Кавказская академия государственной службы, преподаватель, e-mail: tsld@rambler.ru

КРИЗИСНАЯ СТАДИЯ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ И ПРЕВРАЩЕНИЯ В ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ

В данной статье рассмотрен глобальный экономический кризис как основной фактор модернизации народохозяйственных систем, предложены меры по преодоления кризисных ситуаций.

Ключевые слова: мировой кризис; основные теории кризисов; глобализация; инновационная система; цикличность экономики

Коды классификатора JEL: F01, F21

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

Основным событием мировой экономики ушедшего года стал финансовый кризис, оказывающий серьезное влияние на все субъекты мирового хозяйства. Наступление кризиса не являлось неожиданностью, поскольку многие ученые еще в конце 90-х годов прошлого века говорили о его возможности, сомневаясь лишь по поводу сроков. И вот время настало, негативные события в США мгновенно отразились на экономике стран ЕС, а уж затем переключились на развивающиеся страны, хотя еще год назад лидеры мировых экономик говорили об устойчивом развитии мирового хозяйства и безоблачном будущем. Мировая экономика столкнулась с серьезнейшим испытанием на прочность, ее рост замедляется, ситуация усугубляется падением цен на сырье, по сути дела можно сказать, что мы стоим на пороге первого глобального кризиса за всю экономическую историю.

Но развитие любой экономической системы происходит циклически. Об этом свидетельствует тот факт, что на протяжении всей экономической истории мира возникали мировые кризисы, которые за волной подъема несли рецессию и затем спад. Все они возникали по разным причинам, и последствия их тоже были различными, но одно остается неопровержимым фактом, в дальнейшем именно кризисы становились стимулом для модернизации и нового подъема экономики.

Наличие цикличности западная экономическая наука признала после мирового экономического кризиса 1929–1933-х годов. Многие ученые смотрели и смотрят на природу цикличности, и причины происхождения кризисов по-разному. Дж. Кейнс, например, причину кризиса видел в психологии людей, а именно – в склонности к сбережениям. К. Маркс определил кризис как взрыв противоречий капиталистического производства и способ их разрешения.[3] Сторонники неокейнсианского направления считают, что источником возникновения неравновесия является ограниченный доступ субъектов рынка к информации о конъюнктуре и о качестве работы персонала. Представители голландской школы, определяют кризис как угрозу основным структурам, базовым ценностям, либо нормам общественной системы, которая вынуждена принять кардинальное решение в условиях ограниченного времени и значительной неопределенности.[5]

В докапиталистических способах производства экономический кризис проявлялся в виде недопроизводства материальных благ. При капитализме он наиболее остро проявляется в перепроизводстве. Последователи неоклассической и либеральной школ экономической теории не связывают причины кризисов с природой капитализма. Многие из них считают причиной кризисов недопотребление населения, что вызывает, по их мнению, перепроизводство, которое ведет к кризису. Ф. Хайек, считает, что причина кризиса кроется в избыточном финансировании со стороны государства (дешевые кредиты, накачивание спроса). Й. Шумпетер объяснял цикличность экономики с точки зрения использования в производстве важных нововведений, т.е. от степени использования инноваций в процессе производства. Он считал, что от этого зависит как успешность данного производства, так и сроки наступления кризиса. По мнению русского ученого А.А. Богданова, «кризис есть нарушение равновесия и в то же время процесс перехода к некоторому новому равновесию, которое является пределом происходящих при кризисе изменений системы» [1].

В современной экономической литературе циклы интерпретируются как периодические смены повышательных и понижательных тенденций в производстве. Можно считать, что кризис

– своего рода разделительная черта, которая определяет и оказывает влияние на последующее развитие событий как совершенно иное по сравнению с предыдущим.

Средства сглаживания последствий экономических кризисов, также по-разному понимались в различных экономических школах: Дж. Кейнс одним из методов вывода экономик из кризиса, считал вмешательство государства, в частности, в денежно-кредитную политику, политику доходов и занятости в целях стимулирования эффективного роста. Лидер монетаристов М. Фридмен еще в 50-х годах XX века выдвинул в качестве основного метода антикризисного управления регулирование денежной массы в обращении и использование в целом денежного кредита.[4] А.А. Богданов считал, что если правильно выявить причины кризиса, то можно заранее предвидеть то, к чему он может привести. Й. Шумпетер в своей работе «Деловые циклы», выдвинул идею, согласно которой главной движущей силой, влияющей на колебания экономики является динамика технических и технологических нововведений, поэтому на базе использования современных технологий и техники возможно вывести из кризиса экономическую систему. Свои идеи Шумпетер развивал на основе трудов Н. Кондратьева, основателя теории «длинных волн».

Н. Кондратьев доказал, что переход к новому циклу связан с расширением запаса капитальных благ, создающих условия массового внедрения накопившихся изобретений. Он связывал переход к новому циклу с техническим прогрессом: «Перед началом повышательной волны каждого большого цикла, а иногда в самом ее начале, замечает Н. Кондратьев, наблюдаются значительные изменения в условиях хозяйственной жизни общества. Эти изменения обычно выражаются в той или иной комбинации, в значительных технических изобретениях и открытиях, в глубоких изменениях техники производства и обмена».[2]

Если рассматривать большие воспроизводственные циклы, то выделяются две фазы или два вида волн: понижательные и повышательные, и развитие экономики происходит в рамках больших циклов протяженностью в 45–60 лет. При этом фаза подъема характеризуется инвестиционной активностью, а фаза спада появлением избыточного капитала. По мнению Кондратьева, пик пятого большого цикла должен прийтись на середину первого десятилетия XXI века, потом неизбежен спад. Если говорить о кризисе, начавшемся в 2008 году, то правомерно предполагать, что он будет носить долгосрочный характер, поскольку кризис, рождающийся в период понижательной волны большого цикла, предопределяет его более глубокий и затяжной характер, в то время как повышательная волна большого цикла оказывает, как правило, позитивное влияние на сроки и усилия по преодолению кризиса.

Многие экономисты на Западе считают теорию долгосрочных экономических циклов (“длинных волн”) статистически не доказанной. При этом интерес к данной теории постепенно ослаблялся и угасал в годы экономического подъема и существенно возрастал в периоды кризисов и потрясений. Но необходимо заметить, что циклы удивительным образом совпадают с реальной экономической историей многих стран. Наиболее серьезные и разрушительные кризисы, затронувшие мировые экономики за прошедшие двести лет приходились и приходятся на понижательные волны. Например, первый мировой кризис 1857 года, кризис 1875–1878 годов, Великая депрессия 1929–1933 гг., Азиатский кризис 1998 г., и мировой кризис, который мы начали переживать сейчас, также приходится на понижательную волну цикла Кондратьева.

В современных условиях глобализации мировой экономики, которая способствовала, если не появлению, то стремительному распространению мирового кризиса, возникает вопрос об эффективных мерах, способных оказать благотворное влияние на вывод экономики из кризиса и ее функционирование в посткризисный период. Но перед тем, как рассматривать возможные меры по решению возникшей проблемы, необходимо разобраться в ее причинах.

Несмотря на то, что современный кризис сравнивают и с Великой депрессией и с Азиатским кризисом, он имеет свои специфические черты и причины возникновения. К особенностям глобального экономического кризиса можно отнести: высокую скорость распространения, которая обусловлена открытостью границ между странами и кризис доверия в банковском секторе. Особенностью кризиса, также является то, что источник его происхождения находится в высокоразвитых странах, что существенно отличает его от всех предыдущих, которые появлялись в странах с развивающейся экономикой.

Фактическое существование одной единственной резервной валюты, наличие которой оказало существенное влияние на его быстрое распространение. Выходом из сложившейся ситуа-

ции может послужить введение нескольких сильных региональных валют, причем страны эмитенты этих валют должны обеспечить большую открытость в проведении денежно-кредитной политики.

Неравномерное распределение мировых денег между субъектами мирового хозяйства. Речь здесь идет о различии доходов стран «золотого миллиарда», «периферии» и «зоны новой бедности», первые из которых обладают 83% всего мирового богатства за счет сверхэксплуатации, это свидетельствует о ярко выраженной противоречивости глобализационных процессов.

Среди причин современного мирового кризиса многие выделяют кризис политической власти. Так как кризис начался в США, то на примере этой страны можно это объяснить. Правительство США было слишком сконцентрировано на внешней политике, причем акцент был сделан на силовых методах решения проблем. Это сказалось, во-первых, на авторитете страны, а, во-вторых, на состоянии финансовой сферы. Также может быть признана ошибочной политика Джорджа Буша младшего популярным лозунгом, которой было положение о том, что «каждый американец должен иметь свой дом». Это, в конечном счете, привело к ипотечному кризису, обрушившему жилищный рынок. В современном взаимозависимом мире глобальной экономики роль политических приоритетов весьма велика и может привести к тяжелым последствиям в условиях недостаточно корректного их употребления и использования.

Несовпадение желаний транснациональных корпораций с их возможностями также можно отнести к одной из существенных причин кризиса, так как желаемые объемы прибыли не совпадали с реальной эффективностью производства многих глобальных корпораций.

На стремительное развитие кризиса оказывает влияние также неудовлетворительное состояние мировой финансовой системы. Неизбежным, по- видимому, становится радикальное изменение системы глобальных финансовых институтов, которые позволили бы минимизировать риски возникновения новых кризисов, и обеспечить финансовую безопасность государств. Это становится совершенно необходимым условием финансовой глобализации и возможности перетока иностранного капитала в жизненно важные сферы экономической деятельности.

И какими бы ни были причины возникновения и распространения современного мирового экономического кризиса, глубина и продолжительность его будут, в первую очередь, зависеть от тех мер, которые будут предприниматься правительствами стран мировой экономики.

В современной глобальной мировой экономике государства все больше отходят от практики протекционизма и попыток необоснованной поддержки защиты национальных товаропроизводителей. Целевая поддержка национальных производств уходит в прошлое. Вместо этого на первый план выдвигается задача создания условий, стимулирующих развитие предпринимательства и его способности к саморазвитию, так как это должно рассматриваться в качестве главного фактора выживания в условиях всеобщей конкуренции и кризиса мировой экономики, будь то конкуренция отдельных фирм или целых стран и регионов. Представляется возможным усилить влияние государства в сфере налогообложения, так как оно оказывает влияние на все сферы деятельности компании, ее конкурентоспособность и просто нормальное функционирование. Развитость сферы налогообложения и государственных налоговых органов, может обеспечить не только пополнение государственного бюджета, но и стимулировать развитие предпринимательской деятельности на всех стадиях, начиная от разработки интеллектуального продукта до внедрения товара в производство.

Следует уделить внимание такому важному показателю мировой экономики, как международная конкуренция. Правительству России следует понять, что конкурентные преимущества, основанные на низкой стоимости рабочей силы и ценовой конкуренции, всегда могут сойти на нет при появлении других потенциальных мест базирования производства, где издержки более низкие. Поэтому важно не попадать в ловушку раз и навсегда заданной специализации на трудоемких и ресурсоемких видах деятельности, а постепенно продвигаться вверх по цепочке добавленной стоимости, переориентируясь на более наукоемкие отрасли.

Необходимые структурные изменения в экономике нашей страны, которые позволят реально подойти к преодолению кризисной ситуации, могут произойти только при усилении конкуренции в каждом отдельно взятом регионе и во всех секторах экономики в целом. А главным фактором, влияющим на конкурентоспособность, является спрос на продукцию. В современном мире наибольшим спросом пользуется наукоемкая продукция, следовательно, инновационный путь развития является ответом на вопрос о международной конкурентоспособности страны.

Развитие устойчивой кредитной системы также заслуживает особого внимания, так как до тех пор, пока наши предприятия будут в основном кредитоваться за границей, нельзя говорить о здоровой конкуренции на территории нашей страны, поскольку, компании, в первую очередь, будут представлять интересы той страны, у которой получают деньги на развитие. Между тем, в сегодняшней ситуации трудно запретить отечественным компаниям, брать внешние займы, поскольку наши банки не в состоянии дать заемщикам ни крупные, ни «длинные» кредиты, а именно такие кредиты необходимы, например, когда речь идет о сделках по слияниям и поглощениям. Для того, чтобы рецессия не превратилась в долгую и затяжную депрессию, основной задачей государства должна стать поддержка ликвидности рынка, обеспечивающая денежное обращение в достаточном для потребностей реального сектора объеме.

Одним из способов преодоления кризиса является финансирование экономики. План Полсона в США, принятый в настоящее время, предполагает оказать помощь банкам посредством выкупа неликвидных активов на сумму 700 млрд. долл., взамен на право покупки доли в компаниях и банках в виде привилегированных акций. Необходимо при этом проводить тщательный отбор финансируемых отраслей, поскольку, чем перспективнее выбор отрасли тем, большую отдачу получит страна.

Чтобы ответить на современные вызовы, созданные глобализацией, страны должны обладать правительством, понимающим экономическую динамику развития мировой экономики, располагающим адекватным комплексом мер национальной политики по формированию эффективной экономической системы, способным расставить приоритеты в области развития народнохозяйственной системы и ясно представляющим всю последовательность действий по их реализации как важнейшего условия обеспечения национальной экономической безопасности. Но, несмотря на то, что государству отводится лидирующая роль в условиях кризиса, ее не надо переоценивать, чрезмерное вмешательство в экономику может привести к совершенно противоположным результатам, например, к скоплению в руках государства избыточных активов.

В последнее время все чаще стали говорить о несоответствии деятельности Международного валютного фонда той функции, которую он должен осуществить в современной мировой экономике, и, соответственно, о его реформировании как следствии этого недовольства. Хотя о его фактической несостоятельности можно было уже говорить в период Азиатского кризиса. На тот период времени МВФ предложил выводить мировые экономики из кризиса посредством повышения процентных ставок и сокращения государственных расходов. Целью данной политики была стабилизация валюты и восстановление доверия у международных инвесторов. Но добиться стабилизации валют, не решив проблему задолженности (а скупка валюты должниками с целью покрытия своих обязательств вела к росту долга государства), за счет обесценения национальной валюты. Как этого могла не заметить организация, целью создания которой было именно регулирование мировой валютной и финансовой системы? Можно, конечно, объяснять и оправдывать МВФ, например тем, что возможно организация не сталкивалась с преодолением кризисов, возникающих в частных секторах, каждый имеет право на ошибку, но не такую глобальную и не в такой ситуации.

МВФ критиковали также за чрезмерно завышенные условия, диктуемые им странам мировой экономики и чрезмерное вмешательство в политику проводимую ими. Одним из способов, который мог тогда оказать влияние на стабилизацию ситуации, являлось наложение моратория на обслуживание задолженности с дальнейшей возможной конвертацией этого долга в акции, ослабляющий давление на валютный курс и не вызывающей необходимости в повышении процентных ставок. Но на проведение таких необходимых мер у МВФ не было полномочий. В современной экономике этот способ вывода народных хозяйств из кризиса уже практикуется, но этот способ начал применяться лишь после того, как многие страны пережили тяжелейшие кризисы. МВФ также находится под контролем стран, образующих центр капиталистической системы и любые шаги МВФ, наносящие ущерб кредиторам, автоматически противоречит национальным интересам стран, являющихся его ключевыми акционерами, поэтому данный орган не может быть объективным регулятором всей мировой экономики.

В современных условиях МВФ сам переживает кризис, поэтому оказывать ощутимую поддержку странам, переживающим современный мировой кризис, он не может. Былые успехи фонда объясняются высокой степенью доверия, которым он пользовался, но в настоящее время откро-

венные и неприкрытые проамериканские намерения данной организации, подорвали доверие к нему большинства стран участников. Фактически МВФ и сам утратил доверие к доктрине, которой он руководствовался на протяжении всех лет своего существования. Речь не идет, о закрытии и роспуске данной организации, необходимый для нормального функционирования мировой экономики. Настоятельно назрела ее радикальная и принципиальная реорганизация.

Продолжающая действовать в настоящее время Ямайская валютная система, которая основана на стандарте доллара, уже откровенно не соответствует требованиям мировой экономики и международной торговли. Поэтому необходимы усилия мировых финансовых игроков направленные на реформирование и формирование институтов, которые были бы адекватны новым реальностям многополярного финансового мира.

Возможно в условиях кризиса, одной из прерогатив государства могла бы стать корректировка функций различных институциональных образований, для направления их внимания на инновационную сферу России. Можно было бы использовать опыт иностранных государств, например, Финляндии, в политике по поддержке НИОКР и развитию инновационной деятельности, которая направляется, как на оказание содействия непосредственно фирмам, ведущим исследования, так и на инновационное развитие институциональной системы. Государственная поддержка распространяется практически на все исследовательские фирмы, осуществляется на всех этапах их деятельности, имеет комплексный характер и включает в себя самые разные формы финансовой помощи и оказания услуг. Указанные мероприятия тесно связаны с национальной политикой развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, а также с региональной политикой, направленной на выравнивание уровня развития различных регионов страны.

Именно в эпоху глобальных перемен инновационная политика становится важнейшим инструментом создания долгосрочных конкурентных преимуществ, сохранения национальных ориентиров, обеспечения устойчивости и стабильности развития. Кризис является своего рода стимулом для начала технологического сдвига в странах и росту их инновационного потенциала. Техника и технологии, в современной мировой экономике занимают особое место, обладание ими позволяет стране обладать определенными конкурентными преимуществами по отношению к другим странам.

В современных условиях уровень технологического развития страны служит не только основой экономического роста, но и определяют уровень конкурентоспособности государств в мировом сообществе, роль государства на мировой арене, степень обеспечения его национальной безопасности и эффективной интеграции в мировую экономику. Несмотря на то, что в условиях глобализации новейшие технологии и человеческие знания не ограничиваются пределами государственных границ и быстро распространяются по миру, их значение как фактора развития отдельных стран и регионов неуклонно продолжает возрастать.

При урегулировании кризисных ситуаций правительство страны может обращать внимание на опыт иностранных государств и ведущих менеджеров мира, которые когда-либо находились в подобной ситуации (реформы Эрхарда в Германии, «Новый курс» Рузвельта в США, антикризисное управление в Японии). Это вовсе не означает простого копирования антикризисной политики, проводившейся этими странами на разных этапах исторического развития и в разных исторических условиях. Кризисы могут иметь схожие внешние причины возникновения и близкие сценарии развитии, но в силу того, что каждая экономическая система эволюционирует прежде всего по своим собственным законам и в особой социально-экономической ситуации, течение кризиса, глубина и особенности уникальны и неповторимы. Кризис российской экономики не может быть преодолен путем использования традиционных подходов, многие идеи которых ранее были разработаны на основе западной экономической мысли.

Усилия по преодолению кризисных ситуаций направлялись как правило на сглаживание колебаний экономического цикла и достижение экономического роста в условиях рыночного равновесия предложения и спроса. Механический перенос экономической модели преодоления кризиса из других стран и других исторических ситуаций невозможен и не имеет смысла. Актуальным является создание собственной научно обоснованной антикризисной программы действий в области структурной, инвестиционной и инновационной политики. Она должна быть способной обеспечить устойчивый рост экономики и укрепление финансового положения государства, быть основанной на реальных задачах и особенностях национальной экономики и

конкретного этапа ее развития. Это, однако, не отменяет того обстоятельства, что необходимо тщательно изучать и анализировать опыт преодоления кризисных ситуаций как в странах с переходной экономикой, так и с рыночным типом хозяйствования.

То обстоятельство, что в России последние восемь лет наблюдался стремительный экономический рост, расширяет наши возможности выстоять в период глобальной нестабильности. Но по одиночке выстоять в этом, как выразился В.В. Путин «идеальном шторме»[6], будет невозможно, необходимо создавать систему совместных антикризисных мер, так как кризис имеет глобальный характер, то и меры борьбы с ним также должны быть глобальными. Государства должны быть готовы к структурной модернизации национальных экономик, так как в условиях текущего кризиса, нельзя надеяться на сохранение сложившейся модели развития экономики, и любые попытки сделать это лишь усугубят кризисные процессы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Богданов А.А.* Тектология. Всеобщая организационная наука. Книги 1 и 2. – М.: Экономика. 1989. с. 253.
2. *Кондратьев Н.Д.* Избранные сочинения. – М.: Экономика, 1993. С. 47.
3. *Маркс К.* Капитал. Критика политической экономии. Под ред. Ф.Энгельса. – М.: Политиздат, 1978. Т. III, кн. 3, ч. 2. с. 532.
4. *Усоскин В.М.* «Денежный мир» Милтона Фридмена. – М.: Мысль, 1989. с. 39.
5. *Rosenthal U., Charles M., Hart P.* (Eds.) Coping with crises. The management of disasters riots and terrorism.-Spring field: Charles C Thomas, 1989. – P. 10.

ФЕДОТОВА Е.И.

аспирант кафедры мировой экономики и международных отношений,
Южный федеральный университет

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ РОССИИ В ОБЛАСТИ ВОВЛЕЧЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В МИРОВОЙ РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

В статье рассмотрены вопросы, касающиеся государственного регулирования передачи за рубеж прав на объекты интеллектуальной собственности. Даны предложения по совершенствованию правовых норм и регламентации процедуры передачи за рубеж российских технологий.

Ключевые слова: государственная политика, интеллектуальная собственность.

Коды классификатора JEL: F55, F59

Переход на инновационный путь развития, обеспечение устойчивого экономического роста за счет эффективного использования результатов научно-технической деятельности является в современных условиях одними из важнейших задач российской экономики.

Обладая значительным научно-техническим потенциалом, Россия в настоящее время отстает от промышленно развитых стран по коммерческому выводу результатов научно-технической деятельности на мировой рынок и не получает должной экономической отдачи от вовлечения их в хозяйственный оборот. Существует значительное количество фактов передачи за рубеж прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) вне рамок действующих нормативно-правовых актов.

В этой связи совершенствование законодательных норм и практики передачи за рубеж прав на результаты научно-технической деятельности (РНТД), в том числе полученных за счет средств федерального бюджета, является сегодня одним из необходимых условий обеспечения успешного социально-экономического развития России, повышения конкурентоспособности российских предприятий и эффективного использования отечественного научно-технического потенциала, главным образом путем широкой коммерциализации технологий на мировых рынках и правовой защиты экспорта отечественной наукоемкой продукции, содержащей интеллектуальную собственность, созданную в России.

Согласно Основам политики РФ в области науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу среди основных мер государственной политики в области эффективного использования результатов научно-технической деятельности и создания условий для их коммерциализации указывается на необходимость регламентации передачи за рубеж прав России на объекты интеллектуальной собственности. ОИС должны стать основой легального рынка научно-технических результатов, основой создания конкурентоспособной отечественной промышленности.

Организационную структуру регулирования инновационной деятельности на федеральном уровне можно отнести к централизованному, традиционно ведомственному типу с малой степенью координации межведомственных взаимодействий. Только сравнительно недавно начались изменения, направленные на придание ей большей гибкости, на формирование структур, позволяющих включить в процесс разработки стратегического видения не только представителей органов исполнительной власти, но и других участников национальной инновационной системы, в первую очередь представителей бизнес-сообщества.

В настоящее время в России отсутствует федеральный орган исполнительной власти, реально отвечающий за проблемы правовой охраны и использования РНТД и ОИС.

Минэкономразвития России поручена разработка принципов, методов и форм реализации государственной инновационной политики в РФ.

Минобрнауки России осуществляет функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования, научной, научно-технической и инновационной деятельности, развития федеральных центров науки, высоких технологий, государственных научных центров и наукоградов, интеллектуальной собственности.

Роспатент определен федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по контролю и надзору в сфере правовой охраны и использования ИС и РИД, но лишен полномочий по контролю за деятельностью госзаказчиков и осуществляет проверки только исполнителей работ по государственным контрактам. В соответствии с Указом Президента РФ от 09.03.2004 №314 Роспатент находится в ведении Минобрнауки России и не вправе осуществлять в установленной сфере деятельности нормативное правовое регулирование. Эти функции находятся в ведении Минобрнауки России. Данные вопросы не являются приоритетными ни для Минобрнауки, ни для Минэкономразвития России, Минюста России, ни для любого другого министерства.

В Российской Федерации не сформирована система государственного управления в сфере ИС и отсутствует понимание того, какой эта система должна быть и как она должна функционировать. В настоящее время функции в рассматриваемой сфере рассредоточены между различными государственными органами, при этом не всегда ясно, какой орган должен выполнять координирующие функции и сферы ответственности каждого. Зачастую органы, которые должны решать предусмотренные в законодательстве вопросы, последним вообще не определены, что превращает соответствующие нормы в неработающие декларации.

В части четвертой ГК неоднократно говорится о государственном органе в рассматриваемой сфере – федеральном органе исполнительной власти в области ИС. Чаще всего из контекста соответствующих норм следует, что речь идет о Роспатенте. Между тем некоторые функции, которые отводятся Роспатенту как действующим законодательством, так и частью четвертой ГК, выходят за рамки его прямых задач.

Также в части четвертой ГК упоминается о федеральном органе исполнительной власти по ИС, который наделен правом принятия нормативных правовых актов в сфере ИС. При этом нет ясности является ли он специальным органом государственного управления в сфере ИС или уже существующий орган государственной власти будет наделен соответствующими функциями и правами.

Отсутствие федерального органа исполнительной власти, отвечающего за инновационную сферу, правовую охрану и использование российских ОИС, приводит к тому, что многие основополагающие постановления Правительства РФ в этой области согласовываются годами. Например, с 2001 г. не решен вопрос, касающийся регулирования внешнеэкономической деятельности и регламентации передачи за рубеж прав на РНТД.

Анализ законодательства показывает, что сегодня в сфере реализации прав государства на результаты интеллектуальной деятельности действуют отдельные нормы более 30 федераль-

ных законов и более 70 подзаконных нормативных правовых актов, большинство из которых принято на ведомственном уровне [3, с. 26]. Такой подход создает условия для ведомственным различий в подходах к правовому регулированию различных аспектов закрепления прав государства на РНТД, приводит к разрастанию правовой базы, усложняет контроль за ее исполнением.

С 1 января 2008 г. вступила в силу четвертая часть Гражданского кодекса (ГК), посвященная правовому регулированию отношений в сфере интеллектуальной собственности. При его подготовке был избран вариант полной кодификации законодательства об ИС, исключающий в дальнейшем наличие специальных законов. Каждая глава замещает утративший силу закон. Новацией является 77 глава части четвертой ГК, которая закрепила нормы права на РНТД, определила нормативное регулирование передачи технологий, созданных с привлечением бюджетных средств, установила нормы права на технологии, принадлежащие РФ совместно с несколькими лицами. Основным принципом четвертой части является подведение баланса интересов государства, то есть источника финансирования НИОКР, непосредственных создателей исключительных прав, то есть исполнителей по контрактам, и хозяйствующих субъектов, которые будут коммерциализировать полученные результаты. Подходы к закреплению прав в части четвертой ГК заключаются в том, что можно права на РИД закреплять за государством в лице государственного заказчика, за исполнителем контракта и совместные владения.

В настоящее время основу законодательной базы в области внешнеэкономической деятельности и вывоза товаров, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, в том числе и исключительных прав на них (интеллектуальной собственности), составляет федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», который определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, порядок ее осуществления российскими и иностранными лицами, права, обязанности и ответственность органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности. Закон распространяется на предпринимательскую деятельность в области международного обмена товарами, работами, услугами, информацией, результатами интеллектуальной деятельности, в том числе исключительными правами на них (интеллектуальная собственность).

Порядок осуществления конкретных мероприятий по передаче за рубеж товаров, работ, услуг, в том числе результатов интеллектуальной деятельности определен рядом нормативно-правовых документов, среди которых следует отдельно упомянуть Положение о порядке лицензирования экспорта и импорта товаров (работ, услуг) в Российской Федерации (утверждено постановлением Правительства Российской Федерации от 31.10.1996 №1299).

Постановлением Правительства РФ от 16.04.2001 г. №294 утверждены Правила проведения государственной экспертизы внешнеэкономических сделок с товарами, информацией, работами, услугами, РИД, в отношении которых установлен экспортный контроль. Государственная экспертиза проводится межведомственными экспертными советами, образуемыми при Минэкономразвития РФ. Приказом Минэкономразвития России от 07.08.2001 г. №270 утвержден Регламент проведения государственной экспертизы внешнеэкономических сделок.

В соответствии с указом Президента РФ от 04.11.2000 г. №1834 Минобороны РФ переданы ранее возлагавшиеся на Минпромнауки России функции регулирования военно-технического сотрудничества с иностранными государствами, в том числе функция регистрации контрактов, касающихся внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения, и контроля за исполнением этих контрактов. Приказом Минюста России от 26.12.2002 г. №355 утвержден порядок представления и рассмотрения документов в Минюсте РФ для регулирования вопросов правовой защиты государственных интересов при экспорте продукции военного назначения, содержащей результаты НИОКРТ военного, специального и двойного назначения, права на которые принадлежат РФ. Следует отметить также приказ Минпромнауки России от 27.12.2000 г. №168, которым утверждены правила учета договоров о международном научно-техническом сотрудничестве, заключаемых государственными научными организациями.

Проведенные к настоящему времени реформы в области внешнеэкономической деятельности привели к созданию достаточно жесткого контроля над передачей за рубеж технологий военного и двойного назначения. В интересах национальной безопасности и принятых международных обязательств постановлением Правительства РФ от 29.09.1998 г. №1132 для контроля

за процессом передачи работ была создана специальная структура – Федеральное агентство по правовой защите результатов интеллектуальной деятельности военного, специального и двойного назначения.

Вместе с тем в настоящее время отсутствует организационно-правовой механизм контроля передачи за рубеж прав на результаты научно-технической деятельности гражданского назначения. Экспорт технологий, которые не подпадают под категорию военных, двойных и специального назначения в настоящее время не регулируется.

Реализация ОИС, относящихся к гражданским технологиям, на мировом рынке может стать важным фактором изменения структуры российского экспорта в сторону высокотехнологичной продукции.

До принятия статьи 77 части четвертой ГК регистрация международных договоров по экспорту российских и импорту зарубежных технологий, за исключением технологий военного и двойного назначения, для которых существует отдельная система государственного контроля, российским законодательством не предусматривалась. Однако, для реализации положений ст. 77 Роспатенту необходимо приступить к предусмотренной ст. 1551 ГК процедуре регистрации сделок, предполагающих использование единой технологии за пределами Российской Федерации. С этой целью необходимо ввести нормы, ограничивающие передачу за рубеж ИС, в том числе условие наличия патентов на единую технологию за рубежом или ее охрану в режиме коммерческой тайны. Порядок регистрации указанных сделок по использованию за рубежом единой технологии согласно закону должен устанавливаться Правительством РФ. Предполагается, что соответствующие нормы будут введены в административные регламенты Роспатента. Таким образом, для практического введения в действие ГК необходима серьезная нормотворческая деятельность.

Государственное регулирование внешней торговли лицензиями практически отсутствует, что снижает эффективность распространения российских технологий. Практически отсутствует информация об условиях передачи прав на использование изобретений, созданных за счет средств федерального бюджета, иностранным партнерам при продаже лицензий и внесении изобретений в качестве уставного взноса в капитал совместных и иных предприятий [4, с. 5].

Отсутствие сбалансированного решения проблемы закрепления прав на результаты научно-технической деятельности стимулирует процесс передачи российских технологий за рубеж. Отсутствие у российских ученых реальных перспектив использования своих разработок в России заставляет их обращаться к зарубежным партнерам как при попытках освоения созданных разработок, так и для эффективного осуществления своей деятельности. Кроме того, если российские специалисты принимают участие в деятельности различных иностранных компаний, результаты их работы патентуются от имени иностранных фирм-работодателей. Отечественные технологии не только обогащают зарубежную науку, но и создают реальные предпосылки для реэкспорта российских разработок на экономически невыгодных условиях.

При осуществлении инновационной деятельности на международном уровне необходимо уделять внимание вопросам правовой охраны и учета ОИС. В качестве примеров попыток урегулирования данной сферы правоотношений можно привести федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ «Об экспортном контроле» и приказ Миннауки России от 3 ноября 1997 г. № 104 «Об утверждении Порядка учета договоров о международном научно-техническом сотрудничестве, заключаемых государственными научными организациями и учреждениями». Так, учет договоров о международном научно-техническом сотрудничестве осуществляется в отношении государственных организаций и исследований, проводимых за счет средств федерального бюджета. При этом в принятом порядке учета вообще не предусматривается какой-либо контроль за передачей созданной интеллектуальной собственности.

С другой стороны, федеральный закон «Об экспортном контроле» (ст. 1, 2) имеет целью установить контроль в отношении экспорта товаров, информации, работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, которые могут быть использованы при создании оружия массового поражения, средств его доставки, иных видов вооружения и военной техники (так называемые «контролируемые товары и технологии»). Внешнеэкономические сделки, предусматривающие передачу контролируемых товаров и технологий иностранному лицу, согласно ст. 18 Закона, должны совершаться при наличии письменного обязательства иностранного лица о том, что указанные товары и технологии не будут использоваться в целях создания оружия массового поражения и средств его доставки. При этом основным методом экспортного контроля явля-

ется установление идентичности экспортируемого товара или технологии указанным в соответствующих списках.

Отсутствие целостной концепции государственной политики в области интеллектуальной собственности, которая определяла бы стратегические цели, задачи, приоритеты, практические механизмы и источники ресурсного обеспечения развития национальной системы создания, использования и правовой охраны РНТД сдерживает развитие российского рынка объектов интеллектуальной собственности, его вовлечение в мировой рынок интеллектуальной собственности. К возможным направлениям совершенствования государственной политики в сфере интеллектуальной собственности можно отнести следующие. Прежде всего необходимо сформулировать и принять к использованию государственную политику РФ в сфере создания, правовой охраны и использования ОИС. Деятельность федеральных органов исполнительной власти по разработке и реализации государственной политики в сфере инноваций и интеллектуальной собственности требует более жесткой координации. Необходимо определение органа исполнительной власти, отвечающего за реализацию этой политики, в том числе: за координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти в сфере правовой охраны и использования в производстве новейших отечественных технологий; эффективное использование РНТД, созданных за счет средств федерального бюджета, и государственное стимулирование этого процесса; нормативное правовое регулирование отношений, возникающих при создании, обеспечении правовой охраны и использовании РНТД, созданных с привлечением средств государственного бюджета. При этом ответственность за реализацию государственной политики в сфере правовой охраны и использования ОИС должна быть возложена на Правительство РФ [1, с. 60].

В целях развития институтов использования и правовой охраны результатов исследований и разработок необходимо совершенствование нормативно-правовой базы в области использования прав на РНТД, в частности принятие закона о передаче технологий, совершенствование системы трудовых отношений работников и работодателей в части регламентации прав, обязанностей и ответственности в вопросах сохранения коммерческой тайны, неразглашения конфиденциальной информации и «ноу-хау».

Для реализации положений гл. 77 ГК необходимо внести нормы, ограничивающие передачу за рубеж интеллектуальной собственности, в том числе наличия патентов на единую технологию за рубежом или ее охрану в режиме коммерческой тайны. Закрепить в нормативно-правовом акте положения о том, что передача за рубеж результатов научно-технической деятельности, созданных за счет средств федерального бюджета, права на которые в соответствии с законодательством Российской Федерации подлежат закреплению за Российской Федерацией, допускается только после получения на них прав Российской Федерации на территории Российской Федерации и решения вопросов обеспечения правовой охраны таких результатов на территории государства, в котором предполагается их использование [2, с. 75].

Для сохранения научно-технического потенциала, защиты национальных интересов в сфере экономики и технологической безопасности и проведения единой государственной научно-технической политики необходимо осуществить ряд мероприятий по совершенствованию правовых норм в сфере государственного контроля и регулирования экспорта российских технологий гражданского назначения, в том числе созданных на средства государственного бюджета. В первую очередь, в целях соблюдения интересов государственной информационной безопасности необходимы государственный контроль за передачей технологий, который должен вводиться на законодательном уровне, и налаженный учет сделок с объектами интеллектуальной собственности гражданского назначения.

Следует разработать и ввести в действие рекомендации по заключению контрактов и соглашений в области науки и технологий, отражающие вопросы охраны и распределения прав на создаваемые ОИС, в том числе на деловую конфиденциальную информацию.

Требуется система экспортного контроля ОИС и учета РНТД, полученных в рамках заключенных контрактов. Для созданных в рамках контрактов и соглашений объектов интеллектуальной собственности необходимо введение отчетности об их патентовании в зарубежных странах и передаче на коммерческой основе зарубежным фирмам. Представляется целесообразным ужесточить меры ответственности за несанкционированную передачу сведений о новейших российских технологиях за рубеж.

С другой стороны, необходимо возобновление механизма государственной поддержки патентования за рубежом новых российских технологий и результатов интеллектуальной деятельности, которая должна распространяться на организации научной сферы, осуществляющие разработки на средства государственного бюджета.

При реализации международного сотрудничества большое значение может иметь введение системы постоянно действующего патентно-лицензионного сопровождения процесса передачи технологий. Следует провести меры по инвентаризации и регистрации прав научных организаций на результаты интеллектуальной деятельности, расширению поддержки процессов патентования в государственных научных и образовательных организациях. На уровне организаций-разработчиков необходимо ввести контрактную систему с четким согласованием в контрактах вопросов распределения прав на ИС, возникающих в различных ситуациях. Это актуально в настоящее время в связи с тем, что среди ученых доминирует множественная занятость. Определение того, что создано в ходе служебных обязанностей, усложняется, что в свою очередь повышает риск теневой реализации ИС, приносящей ущерб научной организации или вузу.

Необходимо разработать систему мер по подготовке квалифицированных кадров, обеспечить подготовку кадров в сфере патентования, инновационного менеджмента и управления нематериальными активами, аудита, оценки и страхования в сфере интеллектуальной собственности. Реализация рассмотренных мер должна способствовать созданию в стране рынка ИС, развитию выпуска конкурентоспособной продукции, интенсификации вовлечения российского в мировой рынок интеллектуальной собственности, и в целом – переводу российской экономики на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Корчагин А.Д.* Проблемы государственного управления интеллектуальной собственностью в Российской Федерации / Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. науч. трудов. Т.1 / Под ред. В.Н. Лопатина. – М.: «Издательство Юрайт», 2008. с. 60.
2. *Корчагин А.Д., Орлова Н.С., Нарумова О.Ф., Биткова И.В.* Совершенствование системы передачи за рубеж отечественных технологий, содержащих объекты промышленной собственности. – М.: 2005. С. 75.
3. *Лопатин В.Н.* Государство и интеллектуальная собственность. / Интеллектуальная собственность. Актуальные проблемы теории и практики: сб. Научных трудов. Т.1 / под ред. В.Н. Лопатина. – М.: 2008. С. 26.
4. *Маркина М.* Передача за рубеж прав на объекты промышленной собственности // ИС. Промышленная собственность. № 4. 2007. с. 99.
5. *Фомичев Ю., Наумов А.* Вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности: проблемы и пути решения // ИС. Промышленная собственность. № 3. 2004. С. 3.

МИДЛЕР Е.А.

ЮФУ, доцент, к.э.н., 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М. Горького, 88

НОВАЯ ЭКОНОМИКА В СИСТЕМЕ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ИМПЕРАТИВОВ РАЗВИТИЯ

В статье рассматривается феномен новой экономики в контексте сущностных параметров, определяющих качественные сдвиги в системе глобального воспроизводства.

Ключевые слова: новая экономика; экономические интересы; инновация; воспроизводство; инновационная потребность; качественный сдвиг; глобализация

Коды классификатора JEL: F20, F55

Интеграция России в новый миропорядок в условиях обострения технологического соперничества происходит в процессе трансформации всей архитектуры производственных отношений, обусловленной феноменом новой экономики. Категория «новая экономика» на про-

тяжении последних десятилетий занимает ведущее место в исследованиях отечественных и зарубежных ученых.

Становление нового этапа в развитии постиндустриального хозяйства затрагивает, прежде всего, сущностные, содержательные процессы. Новая экономика – это квинтэссенция качественных сдвигов, имеющих иную (по сравнению с традиционным индустриальным хозяйством) экономическую природу. Соответственно, концептуальные основания и экономическая природа данного экономического феномена могут быть разработаны только на базе диалектического методологического подхода.

Очертить контуры нового хозяйственного миропорядка стало возможным во второй половине 1990-х годов, после мирового финансового кризиса, хотя предпосылки объяснения данного явления предпринимались еще в работах Д. Белла в исследованиях постиндустриального общества. В последующем появляются работы, где складываются гипотезы, трактующие общество и экономику нового века как переходную к новому качеству роста, отнюдь не детерминированную технологическими факторами. Как отмечает Э. Валлерстайн: «… мы живем в эпоху перехода от существующей глобальной системы общественного устройства – капиталистической мировой экономики - к другой или другим глобальным системам» [2, с. 580].

Функциональные взаимосвязи в меняющемся мире отмечает и К. Келли в своей знаменитой работе «Новые правила для новой экономики». Это и рост ценности связей между экономическими субъектами, и увеличение гибкости трансакций, и сходство сетевой экономики с биологической системой, и совершенство рыночного механизма [9]. Однако, несмотря на многочисленные попытки всестороннего анализа данного феномена, само признание нового хозяйственного порядка ставится под сомнение [7].

Значительно большее внимание в современных исследованиях уделяется фиксации количественных параметров нового хозяйственного порядка. Так, А. Кузнецов выделяет следующие способы истолкования понятия «новая экономика»:

– это – экономика, способная достаточно долго развиваться относительно высокими темпами при низком уровне инфляции и безработицы (такое утверждение иногда называют «новой экономической парадигмой»);
– это – совокупность отраслей экономики, непосредственно связанные с производством и распространением информации, с применением новых информационных технологий, с созданием новых сетевых возможностей для развития бизнеса;
– это – процессы глобализации и мировой интеграции, которые: а) меняют условия функционирования национальных экономик и бизнес-моделей (аутсорсинг, управление знаниями, использование информационных технологий) и б) требуют координации экономической политики различных стран [4, с. 6–7].

Весьма дискуссионным, на наш взгляд, представляется мнение, что для объяснения феномена новой экономики важно направление, трактующее данное явление как современный технологичный инструментарий, то есть применение Web-практик в различных срезах хозяйственной и культурной жизни общества [5, с. 4].

Безусловно, эти практики оказывают существенное влияние на социально-экономические процессы, но не они изменяют всю морфологию общественных отношений. Смысловые, сущностные контуры новой экономики с определенной долей допущения укладываются в следующие атрибуты:

– происходит качественно новый уровень обобществления экономики: усиление взаимодействия, взаимозависимости экономических процессов в процессе их слияния в единый экономический поток;
– зарождаются и усиливаются новые проявления противоречия между индивидуальным трудом и глобальным капиталом, что находит свое выражение в высокой степени технологической неопределенности и социального неравенства;
– реструктуризируется система потребностей, меняется конфигурация экономических и социальных интересов;
– возникает фундаментальное противоречие между производственным и финансовым капиталом;
– меняются воспроизводственные пропорции народнохозяйственного комплекса, где ведущую роль выполняют отрасли нематериального производства.

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

Одним из главных проявлений новой экономики является качественно иной уровень обобществления. В условиях нового хозяйственного порядка уровень индивидуальной свободы носит рудиментарный характер. В структуре создаваемых доходов доминируют крупные корпорации. Максимизация полезности индивида в производстве, т. е. уровень его дохода, определяется уровнем благополучия корпорации в целом. Индивидуальное благополучие вплетается в систему благополучия социального сообщества корпоративного уровня и зависит от последнего [8, с. 198]. В свою очередь, уровень благополучности (доходности) корпоративной структуры коррелирует с макроэкономической ситуацией в национальной экономике и экономической политикой государства.

Безусловно, в максимизации индивидуальной полезности свобода выбора сохраняется, поскольку именно личные (индивидуальные) интересы остаются отправной точкой воспроизводственного механизма. Однако в пространстве нового хозяйственного порядка в системе индивидуальных, частных и национальных интересов доминирующие акценты перемещаются на надындивидуальный уровень. При этом происходит формирование новой группы экономических интересов, а именно – глобальных (всеобщих) интересов.

Таким образом, современный уровень обобществления в масштабах мировой экономики, получивший название «глобализация», прямым образом влияет на общественный фон и условия максимизации индивидуальной полезности. Следовательно, в новой экономике меняется центральная парадигма индустриального мелкотоварного производства – «человека экономического».

Новый миропорядок порождает и новую систему противоречий экономических интересов. Качественные изменения в производительных силах привели к глубинным изменениям в экономических отношениях. На данное обстоятельство обращает внимание М. Кастельс, подчеркивая, что на глубинном уровне новой социальной реальности производственных отношений в прежнем виде не существует. Капитал стремится уйти в гиперпространство, где он имеет возможность беспрепятственного обращения, тогда как труд теряет свое коллективное лицо, растворяясь в бесчисленном множестве индивидуальных форм существования. В условиях сетевого общества капитал скоординирован в глобальном масштабе, тогда как труд индивидуализирован [3, с. 502]. Таким образом, формирование новой экономики происходит в условиях противоречия между индивидуальным трудом и глобальным капиталом.

Новая экономика – это экономика позднего капитализма, в которой качественные превращения ресурсов и потребностей подчинены интересам глобального капитала. Новая экономика – это экономика, основанная на глобальном финансовом капитале, который (посредством пронизывающих весь экономический атлас мира гибких сетей) формирует особые экономические отношения, преобразующие производственные отношения я в хозяйственные связи [1, с. 166]. В результате глобализации сложился всемирный рынок результатов и факторов производства: товаров в форме материального продукта и услуг, капиталов, рабочей силы и знаний. Лидирующая роль в экономическом и научно-техническом развитии в условиях новой экономики принадлежит транснациональным корпорациям (ТНК). По данным ежегодного доклада ЮНКТАД о мировых инвестициях, в 2006 г. в мире действовало 78 тыс. ТНК, располагающих 780 тыс. зарубежных филиалов [10, p. 12], среди которых действительно ведущую, доминирующую роль в мировой экономике в процессе глобализации играют не более, чем 2–3 тыс.

Следует заметить, что именно эти ТНК господствуют в высокотехнологичном секторе, определяют лицо новой глобальной экономики. Доминирование ТНК особенно отчетливо выражено в финансовой сфере, поскольку вторжение глобального капитала в информационные сети позволило создать глобальное «сцепление» различных сегментов мирового и национального хозяйств, теснейшее взаимопереплетение и взаимозависимость национальных ресурсов воспроизводства.

Новое качество ТНК позволило многим исследователям трактовать феномен новой экономики как своего рода спекулятивно обусловленный и болезненно сдувающийся «финансовый пузырь». И действительно, на первый взгляд, кажущуюся эфемерность новой экономики подтвердил факт смещения инвестиционной привлекательности с индекса Наздак к индексу Доу-Джонса в американской экономике. Но эта смена приоритетов в финансово-экономических индикаторах, на наш взгляд, означала всего лишь перенаправление потоков короткого финансового капитала на захват виртуальных корпораций с последующим изменением моделей биз-

неса, получением отдачи ТНК на экономии трансакционных издержек и, прежде всего, издержек контроля. Спекулятивный финансовый капитал, эволюционизировавший таким образом, превратился в самый обыкновенный производительный, что означало победу традиционных корпораций (минимизировавших свои трансакционные издержки с помощью информационных технологий) над виртуальными.

Совершенно очевидно, что феномен подъема 90-ых годов неправомерно рассматривать как финансовое, спекулятивное и временное явление. На деле финансовые процессы только форсировали инвестиционный бум, создав дополнительные источники его финансирования. Об этом свидетельствует тот факт, что в период подъема в 2003-2005 гг. темп роста производительности американской экономики обогнал рекордные показатели 90–ых годов без посредства экстраординарных финансовых факторов [6, с. 35].

Это еще раз подтверждает тезис о том, что содержание новой экономии выходит за рамки модификации финансового капитала и перерастает в поиск эффективных форм движения капитала глобального в его организационной форме – крупной корпорации (независимо от виртуального или традиционного способа существования).

По мере того, как понижаются национальные перегородки, нивелируется и различие крупных национальных и международных корпораций. Отсутствие воспроизводственных различий наглядно демонстрирует волна транснациональных поглощений и слияний конца XX века, которая охватила все отрасли от электронного машиностроения до медиабизнеса.

Когда процесс стирания границ доходит до логического и практического завершения, пропадает само понятие внешнего рынка, исчезает концептуальное различие между национальным и глобальным хозяйством, причем это происходит без всякой необходимости пересмотра каких-либо воспроизводственных постулатов. Соответственно сердцевину нового хозяйственного порядка, новой экономики составляет перераспределение богатства между странами, выгоды или потери этого процесса. В частности, проблема модернизации российской экономики, сводится к решению конкретных вопросов вступления ВТО, становлению и развитию института интеллектуальной собственности, инновационных стимулов и инвестиционных ограничений, что в целом затрагивает трансформацию исторически сложившейся шкалы социального, интеллектуального и технического уровней, с одной стороны, и, с другой – структуру распределения мировых естественных благ.

В условиях нового миропорядка вступает в иное качество процесс конфигурации экономических интересов. Появление нового вида отмеченных выше надындивидуальных интересов видоизменяет всю структуру потребностей в новой экономике. С одной стороны, приобретает открытый и конфликтный характер социальная потребность в преодолении исторически сложившихся дисбалансов, связанных с неравномерностью развития различных стран и регионов мира. С другой – сегмент частных интересов в национальной системе требует поиска адекватных моделей их максимизации, связанных с конфигурацией национальных инновационных систем.

В практическом плане данный тезис сопряжен в целом с установлением вектора развития социально-экономической системы и выбором приоритетов государственной политики. Так, реализация инновационной стратегии российской экономики связана с выбором или модификацией двух разнонаправленных векторов: генерирования инноваций, с одной стороны, или их имитации (импорта), с другой, отражающих потребность в экономических стимулах для производства.

Вероятно, оптимальная стратегия инновационной модернизации российской экономики находится в плоскости постепенного вытеснения заимствованных технологий и создании среды их генерирования при одновременном использовании имитационных нововведений.

Характерной чертой новой экономики является формирование качественно иной – инновационной потребности. Генезис инновационных потребностей объясняется, на наш взгляд, накоплением предпосылок в мировом производстве и потреблении. Резкое усиление доступности образовательных услуг, научных и культурных ценностей, изменение значимости интеллектуальной собственности сформировали предпосылки для инициации качественно иного типа потребностей. Текущие потребности, выразителем которых является устоявшийся спрос, не отражают запросов новой экономики в выборе приоритетов и развитии структурных и качественных сдвигов. Эту функцию в изменившихся условиях реализуют потребности инновационного свойства.

Инновационная потребность – это потребность перспективная, которая возникает вследствие неравномерности и спонтанности зарождения материальных и социальных новшеств. Она проявляется в виде «узкого места», несопряженности, которая составляет неизбежный элемент прогресса в личном и производственном потреблении во всех сферах воспроизводственной деятельности [6, с. 52].

Таким образом, инновационная потребность, по нашему мнению, представляется как разрыв в текущих и инвестиционных потребностях в условиях высокой технологической неопределенности новой экономики. Появление инновационной потребности ломает традиционное деление отраслей воспроизводственного комплекса с точки зрения их инвестиционной составляющей и позволяет типологизировать секторальную структуру новой экономики, в которой системообразующими становятся инвестиционные отрасли нематериального производства, такие, как наука и образование.

В целом, определяя место России в системе нового мирохозяйственного порядка, следует признать, что параметры становления и контуры развития нового хозяйственного пространства задаются, прежде всего, сущностным, инновационным потенциалом новой экономики, обеспечивающим качественные сдвиги в системе глобального воспроизводства.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Белолипецкий В.Г.* Закономерности и факторы развития российского хозяйства. – М.: ТЕИС, 2005.
2. *Иноземцев В.* Расколотая цивилизация. – М., 1999.
3. *Кастельс М.* Становление общества сетевых культур // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.
4. *Кузнецов А.В.* «Новая экономика» и новая экономическая парадигма // Экономическая наука современной России. 2002. № 2.
5. «Новая экономика» в пространстве постмодерна // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 12.
6. Проблема эффективности в XXI веке / Отв. ред. В.И. Марцинкевич. – М.: Наука, 2006.
7. *Стрелец И.* Новая экономика: гипотеза ли реальность? // Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 3.
8. Экономика знаний и инноваций: перспективы России / Под ред. А.В. Бузгалина. – М.: ТЕИС, 2007.
9. *Kelly K.* New Rules for the New Economy. The Radical Strategies for a Connected Word. N.Y. 1998.
10. UNCTAD. Word Investment report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. New York and Geneva. 2007.

ШИРЯЕВА Н.О.

Северо-Кавказский НИИ экономических и социальных проблем Южного федерального университета, соискатель, e-mail: isep@rsu.ru

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРИОРИТЕТЫ И МЕХАНИЗМЫ РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ РЕГИОНА С УЧЁТОМ ФАКТОРА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрены особенности, приоритеты и механизмы инвестиционного обеспечения реиндустриализации региональной экономики с учётом фактора глобализации.

Ключевые слова: инвестиции, реиндустриализация, регион, глобализация

Коды классификатора JEL: R11, R58

В современных условиях важнейшей тенденцией эволюции экономики России выступает углубление неравномерности территориально-хозяйственного развития, расслоение регионов по структурным, ресурсным и институциональным параметрическим характеристикам, а

её императивом – последовательная модернизация региональной организации экономики на основе сочетания новаций и преемственности. В глобальном контексте модернизация сопряжена с дальнейшей эффективной (для России, её регионов) интеграцией в мирохозяйственные воспроизводственные циклы, включая недопущение дальнейшего развития нашей экономики по периферийной компрадорской модели. В макроэкономическом – с развитием преимущественно по инновационному сценарию; в мезоэкономическом – с ускоренной капитализацией конкурентных преимуществ территории (что предопределяет актуальность адаптивных, учитывающих локальную специфику, подходов к региональному экономическому развитию), с реализацией интеграционного потенциала на субрегиональном и субфедеральном уровнях, в том числе и в рамках процесса кластеризации. Данные задачи во многом корреспондирует с восстановлением промышленной составляющей территориально-хозяйственных систем, с их реиндустриализацией, выступающей в качестве важнейшей составляющей и условия завершения восстановительного роста и перевода российской экономки в режим устойчивой инвестиционно ориентированной позитивной динамики.

На современном этапе инвестиционное обеспечение реиндустриализации всё в возрастающей мере предопределяется глобальной рыночной конъюнктурой, условиями и особенностями включения предприятий, кластеров и регионов в систему территориальной конкуренции. В особой мере проблематика инвестиционного обеспечения реиндустриализации с учётом фактора глобализации важна для Ростовской области, региона с традиционно мощным и в существенной мере ориентированным на внешние рынки промышленным потенциалом.

Реиндустриализация выступает в качестве адаптивно-восстановительной реакции территориально-хозяйственной системы (на предшествующий кризис в промышленной сфере, трансформации в глобальной хозяйственной конъюнктуре, изменение позиционирование в системе «центр-периферия») и сопряжена с наращиванием позиционирования индустриальной подсистемы на мезо- и макроуровне, с формированием в ней современных отраслей и сегментов, с её технико-технологической и институциональной модернизацией. Посткризисный промышленный рост в России носил асимметричный характер, позволяя говорить о: разноскоростной (в отраслевом и территориальном аспектах) реиндустриализации, в которой чётко просматривается ресурсно-сырьевой крен; о «дефиците» реиндустриализации для большинства отраслей и регионов; о неудовлетворительном качестве (структурном и технико-технологическом) реиндустриализации, когда промышленный рост не сопровождается должным масштабом адекватных инноваций; о зависимой реиндустриализации, когда динамика и сама возможность воспроизводства индустриального сегмента во многом предопределяется доступом на глобальные рынки, ценовой конъюнктурой, поставками в Россию современных средств производства и.т.п. Разворачивающийся с августа 2008 года финансовый кризис ставит серьёзнейшие маркетинговые, инвестиционные и иные препоны на пути реиндустриализации, делает данный процесс для национальной экономики ещё в большей мере необходимым.

Реиндустриализация имеет региональную составляющую, заключающуюся: в действенном использовании в процессе восстановления и развития индустриальной сферы ресурсных предпосылок и конкурентных преимуществ территории; в обеспечении эффективной (с экономической, социальной и политической точек зрения) территориальной организации промышленности в мезо- и макроэкономическом масштабе; в формировании территориально-производственных сочетаний в индустриальной сфере (промышленных кластеров), в том числе межрегиональных.

Реиндустриализация территории неизменно является результатом нескольких базовых составляющих. Прежде всего – это совокупность благоприятных для опережающего развития (либо восстановления) промышленности внутренних условий:

– необходимых ресурсов, включая территории для промышленной застройки, доступность (в том числе и экономическая) необходимой инфраструктуры, трудовых ресурсов (квалификация и стоимость), «административного фактора» и т.п.;
– традиций индустриальной специализации (в том числе «накопленной» технико-технологической культуры); следует, при этом, отметить, что данное обстоятельство может иметь и негативные следствия, усложняя (по экологическим, инфраструктурным и иным мотивам) развитие промышленности в регионах давнего индустриального освоения;
– «интереса» к тому или иному региону транснациональных и трансрегиональных бизнес-структур, подкрепляемого адекватными усилиями на уровне регионального и муниципаль-

ного управления, грамотной региональной и индустриальной политикой федерального центра и т.п.

В условиях глобализации не менее важным фактором реиндустриализации становятся, впрочем, и экзогенные факторы. Важнейший из них - политика по отношению к развитию индустриального сегмента экономики в других регионах и странах, их поддержка, либо, напротив, отторжение тех или иных производств и отраслей промышленности, глобальная конкуренция за размещение предприятий вторичной сферы (наиболее очевидная и масштабная в обрабатывающий промышленности, особенно в её высокотехнологических сегментах (авиастроение, в целом ВПК и др.). Под воздействием постоянно меняющейся рыночной конъюнктуры и конкуренции за «индустриальные» инвестиции соответствующие финансовые ресурсы концентрируются в тех или иных странах и регионах планеты, создавая ареалы как нового индустриального освоения (что, к примеру, имело и имеет место в целом ряде стран Азии), так и реиндустриализации.

Реиндустриализация обретает также выраженный инвестиционный аспект. В числе основных проблемных ситуаций инвестиционного обеспечения реиндустриализации: накопленный «дефицит» инвестиционной активности, необходимость селекции инвестирования в приоритетные сферы, отсутствие устойчивой инвестпроводящей сети и т.п. В инвестиционном обеспечении реиндустриализации проявились диспропорции: между доходностью базовых отраслей промышленности и уровнем их инвестирования; между приоритетной финансовой «отдачей» (и бюджетной «нагрузкой») на добывающие отрасли и их технико-технологическим состоянием; между опережающим инвестированием в промышленность в северных и северо-восточных территориях страны и крайне низким уровнем индустриального развития и темпами реиндустриализации в других регионах России, включая и субъекты Южного Федерального округа. В кризисный период в наибольшей мере теряли инвестиционную привлекательность периферийные индустриальные округа. В восстановительной фазе приоритетными факторами инвестиций в экономику региона стали: экономический потенциал и динамика, темпы и масштаб капитализации (что переориентировало существенно сократившийся по объёму инвестиционный поток в пользу федеральных и региональных столиц, а также основных экспортоориентированных регионов, транспортно-транзитных зон и т.п.); присутствие в системе региональной экономики крупных бизнес-структур с существенным финансово-инвестиционным потенциалом; наличие отлаженной инвестопроводящей сети и инфраструктуры и др. Это усиливает территориальную социально-экономическую асимметрию, инициирует дальнейшую конкуренцию между субъектами Федерации за «стягивание» на себя потоков инвестиций и технологических достижений в индустриальной сфере как системообразующих элементов новой регионализации.

Важнейшим условием реиндустриализации в современном территориально-хозяйственном контексте выступает активная позиция государства, создание последним необходимых институциональных и иных условий для устойчивого инвестиционного обеспечения восстановления и развития российской промышленности. Нарастающий дефицит федеральных бюджетных ресурсов в средне- и долгосрочной перспективе сократит инвестиционный потенциал региональных бюджетов, усилит расслоение регионов по их возможности проводить реальную и относительно самостоятельную промышленную политику. В данном контексте последняя должна быть институциализирована (в рамках программно-целевых подходов, бюджетирования, стратегического целеполагания и др.). Целесообразен переход от поддержки отдельных промышленных предприятий к формированию (во взаимодействии с заинтересованными муниципальными образованиями) зон опережающего индустриального развития, от распыления бюджетных ресурсов – политике создания реальных полюсов высоктехнологичного, ориентированного как на российский, так и зарубежные рынки, индустриального роста. Одним из приоритетов региональной промышленной политики должно стать дальнейшее расширение прямого присутствия государства в сфере реиндустриализации в форме региональных государственных корпораций.

В последние годы в ряде работ российских экономистов всё активнее декларируется целесообразность формирования структуры народного хозяйства как мега-холдинга [2]. Институциональную основу для подобного рода усиления роли государства в экономике в интересах её модернизации создают принимаемые начиная с 1999 года решения по созданию так называемых «государственных корпораций».

В настоящее время на федеральном уровне действуют несколько госкорпораций: Агентство по страхованию вкладов, Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк), Роснанотех, Фонд содействия реформированию ЖКХ [4]. Последней была создана Государственная корпорация по строительству олимпийских объектов и развитию г. Сочи как горноклиматического курорта [3]. Данные госкорпорации превратились в приоритетных получателей бюджетных средств. Так, в 2007 году на «капитализацию институтов развития» пошло 640 млрд. руб. или 59,9% дополнительных расходов федерального бюджета. Из них 240 млрд.руб. – в Фонд содействия реформированию ЖКХ, 180 млрд. – в Банк развития, а оттуда на пополнение ликвидности трех госбанков, два из которых – Сбербанк и Внешторгбанк – незадолго до этого привлекли через SPO и IPO соответственно 15 млрд.долл., 130 млрд. – Российской корпорации нанотехнологий.

В 2008–2010 годах средства на развитие экономики во многом пойдут на увеличение уставных капиталов соответствующих госкомпаний, в том числе: ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» – 21,3 млрд.руб. в 2008 и 48,0 млрд.руб. – в 2009 году; ОАО «Федеральная гидрогенерирующая компания» – 6,0 млрд.руб. в 2008 и 12,0 млрд. в 2009 году; ОАО «Системный оператор – Центральное диспетчерское управление Единой энергетической системы» – 2,7 млрд.руб. в 2008 году; ОАО «Калининградская ТЭЦ-2» – 0,5 млрд.руб. и т.д. Это обеспечивает, с одной стороны, инвестиционно-финансовую подпитку ключевых элементов индустриального сектора, с другой – предопределяет неэффективность использования этих средств, так как государство не контролирует госкомпании [1].

Следует подчеркнуть, что государственная корпорация – это, прежде всего, некоммерческая организация. Как следствие этого, она не имеет цель извлечения прибыли и не распределяет полученную прибыль между участниками. Государственная корпорация создается для осуществления социальных, управленческих и иных общественно полезных функций.

Отмечая возможность получения (потенциально) позитивных эффектов от создания и функционирования госкорпораций, отдельные авторы одновременно обращают внимание, что ключевыми признаками госкорпорации являются: «безвозмездная приватизация» госимущества, непрозрачность и бесконтрольность. В реалиях современной России это автоматически превращает госкорпорации из инструмента модернизации, каким он рисуется официальной пропагандой, в инструмент коррупции. Однако, параллельно, высказываются и предположения, что исправление этих недостатков, возможно, сделает госкорпорации действенным инструментом модернизации [1].

Отметим и ещё один негатив госкорпораций – поглощая существенные бюджетные ресурсы, они оказываются чрезмерно зацикленными на общефедеральных задачах. Им недостаёт необходимой региональной «привязки», должного уровня взаимодействия с региональными и локальными сообществами, видения региональных условий, проблемных ситуаций и т.п. Кроме того, выстраиваемые преимущественно по проблемно-отраслевому принципу, госкорпорации в их современном виде не способны (возможно, за исключением ситуации в г. Сочи) решать вопросы комплексного развития территории, системного обеспечения реиндустриализации. В этой ситуации, полагаем, возникает потребность в формировании особым образом приближенных к решению региональных задач госкорпораций – региональных государственных корпораций. Последние должны формироваться на основе совместных решений федеральных и региональных органов власти, получать «подпитку» как из федерального, так и из регионального бюджетов и быть ориентированы на осуществление следующих базовых функций:

– преодоление инфраструктурных ограничений для развития промышленности (организация и обустройство различного рода промышленных зон);
– придание необходимых центростремительных векторов региональным кластерам (формирование узловых элементов инфраструктуры общего пользования, единой системы маркетинга, поддержка интегрирующих кластер товарных, информационных и финансово-инвестиционных потоков и т.п.);
– лоббирование интересов реиндустриализции региона на субфедеральном и федеральном уровнях и др.

В данном контексте уместна постановка вопроса о необходимости общей институциализации государственной промышленной политики на региональном уровне (в рамках программно-целевых подходов, бюджетирования, стратегического целеполагания и др.). Важнейшим

её элементом, при этом должна стать разноаспектная поддержка профильных для региона и увязанных в единый производственно-территориальный комплекс промышленных кластеров в рамках системы частно-государственного партнёрства, когда государственные приоритеты (максимальное обеспечение импортозамещения и экспорта при одновременном стимулировании выхода производителей обувной продукции «из тени») дополняются возможностью реализации частно-корпоративных интересов расширенного воспроизводства материально-технического и кадрового потенциала на основе обретения стабильной рыночной ниши и долговременных отношений как с потенциальными поставщиками, кредиторами и инвесторами, так и потребителями промышленной продукции (включая и государство, как одного из приоритетных субъектов рынка).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Делягин М.Г.* Государственные корпорации как фактор модернизации и коррупции // http://iprog.su/reports/351.html
2. *Маркарян К.В.* Государство-корпорация как «третий путь» для России XXI века // Альманах «Восток». 2004, № 3 (15)
3. О государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию г. Сочи как горноклиматического курорта. ФЗ № 238 от 30 октября 2007 г.
4. *Радугин А.* Государственные корпорации становятся новым лицом России // http://www.zrpress.ru/zr/2007/79/37

ХАРДИКОВ А.Ю.

Российская академия государственной службы при Президенте РФ,
аспирант кафедры экономики и государственного регулирования рыночного хозяйства, e-mail: vellem@ur.rags.ru

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННЫХ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН (ТРОЭЗ) В РОССИИ

В статье рассматриваются основные тенденции и специфика особых экономических зон в России на примере туристско-рекреационных ОЭЗ. Выявлено, что процесс формирования этих институтов сопряжен с усилением роли транснационального капитала в международном туристическом бизнесе России. Доказывается, что созревают условия для постепенного распространения сферы деятельности ТНК на ТРОЭЗ.

Ключевые слова: транснационализация; туристско-рекреационные особые экономические зоны (ТРОЭЗ); транснациональные корпорации; туризм; туристическое обслуживание; инвестиции

Коды классификатора JEL: L83, R23

ТРОЭЗ является частью большого программного проекта формирования в России особых экономических зон для решения комплекса актуальных задач социально-экономического развития и последовательного интегрирования страны в систему мирохозяйственных связей. В широком аспекте ТРОЭЗ следует рассматривать как одну из форм инвестирования в «человеческий капитал». Это новый для России, обладающий большим потенциалом фактор стимулирования познания, расширения контактов между цивилизациями, культурных связей народов и взаимопонимания.

Создание ТРОЭЗ предусматривается Федеральным законом от 3 июля 2006 г. № 76-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» Зоны этого типа создаются в целях развития и эффективного использования в Российской Федерации туристских ресурсов и объектов курортного лечения и отдыха, разработки и использования природных лечебных ресурсов, а также оказания услуг в области организации отдыха и реабилитации граждан, санаторно-курортного лечения и профилактики заболеваний. Для достижения этих целей в законе определены следующие задачи:

– увеличение доли туристского сектора и смежных отраслей в ВВП России и обеспечение за счет этого отраслевой диверсификации экономики;

– повышение занятости населения – к 2016 году в ТРОЭЗ будет создано около 23 тыс. рабочих мест;
– улучшение здоровья и качества жизни населения за счет роста доступности получения гражданами Российской Федерации туристских и санаторно-курортных услуг;
– рост туристских потоков на территории ТРОЭЗ;
– сохранение окружающей среды, природных и культурных ценностей;
– развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктур.

В 2006 году был проведен конкурс по отбору претендентов на создание ТРОЭЗ. По его итогам были отобраны заявки регионов, обладающих высокой туристско-рекреационной привлекательностью. Было решено создать семь туристско-рекреационных особых экономических зон. Степень охвата территории страны в данном случае оказалась достаточно внушительной, что позволяет считать создание ТРОЭЗ российским крупномасштабным проектом.

Общая сумма финансирования проектов в ТРОЭЗ из бюджета до 2011 года установлена на уровне 80 млрд. рублей. Что касается частного сектора, то объем его инвестиций в строительство объектов туристской индустрии в зонах определяется на уровне 270 млрд. рублей. Поток туристов в ТРОЭЗ будет достигать 9,7 млн. человек ежегодно. Вклад туризма в ВВП уже к 2016 г. увеличится благодаря созданию ТРОЭЗ почти с нуля до 2%, а с учетом мультипликативного эффекта - до 9%. Предполагается, что возрастет въездной туризм. Это приведет к сокращению разрыва между импортом и экспортом туруслуг, которые в 2007 году составили (в млрд. долларов) 18,6 и 8,0 соответственно.

Таблица 1.

Проектируемые затраты по ТРОЭЗ (в млрд. рублей)[1]

Регион	Виды туризма	Стоимость проекта	Из фед. Бюджета	Из внебюджет. источников	Налоговые поступ ления к 2026 г.	К-во туристов тттуристов (млн.чел.) ежегодно
Алтайский край	Водный, конный спорт	10,47	6,93	3,16	31,7	1,1
Республика Алтай	Горнолыжный, альпинизм	12,35	4,83	6,69	13,9	1,5
Иркутская область	Деловой, лыжный, горный	15,04	2,56	10,32	41,52	1
Бурятия	Горнолыжный, водный	57,06	10,2	43,72	55,04	1
Краснодарский край	Пляжный, деловой	181,66	15,98	152,7	90,56	3,2
Ставропольский край	Личебный	52,06	2,54	49	22,06	2,8
Калининградская область	Велотуризм, водный	7,62	1,5	5,82	4,7	1

1 августа 2008 года состоялась презентация двух туристско-рекреационных особых экономических зон «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край) и «Алтайская долина» (Республика Алтай). В период функционирования в этих двух районах свободных экономических зон в 1990-е годы было построено несколько объектов инфраструктуры и, что очень важно, осуществлялась подготовка кадров специалистов по обслуживанию туристов. В остальных пяти ТРОЭЗ работа по сооружению инфраструктурных объектов находится на начальной стадии.

Для каждой из семи ТРОЭЗ была разработана концепция ее создания и развития. В ней установлены перспективные для развития направления туризма, целевое позиционирование каждой зоны, определены необходимый объем инвестиций и объекты строительства, проведено планирование территории.

ТРОЭЗ создаются исходя из принципов государственно-частного партнерства. Российское федеральное агентство по ОЭЗ и его отделения, на которые возложена функция государства по контролю за созданием и функционированием ТРОЭЗ, проводят в настоящее время поиск коммерческих организаций, которые могли бы стать резидентами зон. Имеется в виду, что резиденты осуществят следующие виды деятельности:

- строительство, реконструкция, эксплуатация объектов туристской индустрии;
- туристская деятельность;

1 Таблица составлена автором по данным РосОЭЗ.

- строительство, реконструкция, эксплуатация объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан;
- разработка месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных ресурсов, их добыча и использование.

Отдельно взятая коммерческая организация вправе осуществлять все указанные виды деятельности на территории зоны или некоторые из них, а может быть, и вовсе один вид деятельности. Все будет зависеть от опыта и потенциала резидента, его адекватности решаемой задачи ТРОЭЗ. Большое значение будет иметь соответствие его планов ранее упомянутой нами концепции зоны.

Анализ концепций, разработанных по ТРОЭЗ, убеждает, что с целью их комплексной и своевременной реализации контингент резидентов зоны должен укомплектовываться преимущественно за счет крупных коммерческих организаций. При понимании, что каждая из них будет осуществлять максимально возможное число перечисленных выше видов хозяйственной деятельности на территории зоны. Учитывая международный опыт, центральным звеном в формировании туристских зон становится строительство и функционирование крупных гостиничных комплексов. Такие комплексы есть в каждой ТРОЭЗ. Например, в ТРОЭЗ «Гранд Спа Юца» (Ставропольский край) создается крупнейший в мире Термальный центр в окружении гостиниц СПА, комплексов высококлассных апартаментов, бунгало и вилл, а в ТРОЭЗ «Новая Анапа» (Краснодарский край) пятизвездочный гостиничный комплекс, развлекательный комплекс (аквапарк, океанариум и дельфинарий, причал на 250 яхт), четырехзвездочная гостиница и клубные отели. За неимением опыта и достаточных финансовых ресурсов у российских организаций создание подобных «центральных звеньев» в ТРОЭЗ может обеспечиваться только транснациональными корпорациями, как это имело место в Турции, Египте, Таиланде и некоторых других странах. Они же будут управлять такими объектами.

У ТНК достаточно опыта и финансовых возможностей, чтобы взять на себя в максимальном объеме организационно-технические риски, связанные со строительством подобных «центральных звеньев», а также технологически примыкающих к ним курортно-лечебных и рекреационных объектов. В одинаковой мере это относится к умению ТНК управлять функционированием таких объектов.

Привлечение ТНК на роль главного резидента ТРОЭЗ, как задача, носит объективный характер. Их участие в реализации российского проекта создания ТРОЭЗ будет, по-видимому, основным этапом процесса транснационализации туристской индустрии России, который уже получил развитие с начала 1990-х годов. В нем принимают участие крупнейшие в мире транснациональные корпорации, владеющие цепочками гостиничных комплексов в большинстве стран мира: Marriott, Starwood, Carlson Hospitality, Kempinsky, Intercontinental, Hillton, le Meridien, Oberoy и др. Этот сектор международного капитала сосредоточил свое внимание на создании гостиниц высшего уровня в Москве и С.Петербурге, содействуя развитию главным образом делового въездного туризма и туробслуживания зажиточных слоев населения. За пределами столичных агломераций транснациональные гостиничные сети постепенно осваивают Нижний Новгород, Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону, Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток и ряд других торгово-промышленных центров.

Население России, за исключением наиболее состоятельных граждан страны и ее зарубежных гостей, остается вне внимания ТНК. Их издержки на строительство и содержание гостиниц высшего разряда в России едва покрываются чрезвычайно высокой ставкой гостиничного номера – в среднем 250-–00 долларов в день.

Вместе с тем, крупными иностранными – отельерами отмечается повышение спроса на туристские услуги со стороны российского потребителя в целом. Они увидели возможность для строительства объектов туристской индустрии в новых для них регионах страны, обладающих большим туристским потенциалом. При этом целевая и организационная структура туризма, охватываемая транснациональными корпорациями, последовательно диверсифицируется. Все больше появляется создаваемых ими туристских объектов, масштабы и тип которых приближается к локализованной (зональной) форме бизнеса.

Показательна в этой связи инициатива американских ТНК Alard Hamilton и ABE Seaview investments, которые в 2007 году приступили к строительству курортно-рекреационной зоны в Смоленской области на родине первого в мире космонавта Ю. А. Гагарина.

Объем инвестиций в эту зону определяется в 1,2 млрд. долл. Полагают, что она получит международную известность как объект въездного и внутреннего туризма. Единовременно ее будут посещать не менее 60 тыс. Туристов [4].

К репрезентативному варианту создания в России зарубежной транснациональной корпорацией туристско-рекреационной зоны, в полном объеме обладающей характеристиками ТРОЭЗ, следует отнести загородный спортивно – гостиничный комплекс le Meridien Moscow Country Club (ММКК), который расположился рядом с подмосковным городом Красногорск в непосредственной близости от поселка Нахабино.

В 1980-е годы ММКК как вотчина МИД СССР, использовался для привлечения иностранных инвесторов. На территории клуба обеспечен высокий уровень комфорта проживания, развлечений и безопасности. Сегодня это объект, которым владеет ТНК le Meridien. Его услугами пользуются не только иностранцы, но и состоятельные россияне. В центре зоны функционирует пятизвездочный отель. Имеется спорткомплекс. В ММКК постоянно проводятся различные конференции и съезды. Он славится турнирами по гольфу. Гольф-поля здесь одни из лучших в России.

ММКК можно характеризовать как состоявшуюся туристско-рекреационную особую экономическую зону, владельцем и регулятором которой является транснациональная корпорация, купившая этот объект у российского государства. Она контролирует деятельность всех других резидентов зоны, в том числе предприятий инфраструктурного сектора и небольших фирм, отвечающих за предоставление рекреационных услуг.

К созданию ТРОЭЗ приступают транснациональные корпорации, чьи предприятия в России работают не в сфере туризма, а в других отраслях. Это зоны другого типа, чем ММКК. Их называют «визит центрами». Они расположены в лучших заповедниках и национальных парках России. Действуя в этом направлении такие ТНК приступили к освоению российского потенциала экзотического туризма, учреждая т.н. «Визит-центры».

«Визит-центры» создаются в России транснациональными гигантами: Unilever, British American Tobako, (Россия), le Meridien, Independent Media в Кроноцком, Байкальском, Алтайском и Комсомольском заповедниках, а также в национальном парке «Кенозерский» (Архангельская обл.). ТНК Toyota Motor начала реализацию своею собственного крупномасштабного проекта – нескольких «визит-центров» в национальных парках «Самарская Лука», «Башкирия» и в заповеднике «Столбы» [2].

К этой же группе зон относится туристско-рекреационный комплекс «Новая Англия» на территории площадью около 380 га рядом со Стрельной (С. Петербург), который сооружается шведским инвестиционным холдингом Ruric AB с объемом инвестиций в 1 млрд. долларов. Оценивается, что с учетом затрат на инфраструктуру реализация этого проекта будет стоить не дешевле 3 млрд. Долларов [1].

На текущий момент транснациональный капитал осторожно подходит к вопросу о своем участии в создании ТРОЭЗ. Однако он уже оценивает перспективы инвестиций в эти объекты. Доказательством такой позиции ТНК является выполненный в 2006-2007 гг. транснациональной компанией Roland Berger Strategy Consultants проект разработки концепций по каждой из семи ТРОЭЗ, о чем сообщалось выше.

Специалисты этой компании помогли рассчитать экономическую модель ТРОЭЗ, определить объем государственных инвестиций в инфраструктуру, а также инвестиции частных компаний, в том числе зарубежных, для строительства остальных объектов.

Выполняя эту работу, Roland Berger опирался на свой богатый опыт, приобретенный в планировании и строительстве подобных и других комплексов в 23 странах мира. Компания активно сотрудничает с Дойче-банком и крупнейшим германским туристическим холдингом TUI. Высказывается предположение, что сотрудничество с указанной компанией будет способствовать привлечению в ТРОЭЗ солидных иностранных инвесторов и развитию въездного туризма [5].

В вопросах развития российского туризма зарубежный транснациональный капитал в гораздо большей степени ориентирован на способствование не въездному и внутреннему туризму, а импорту Россией зарубежных туристских услуг (включая авиаперевозку российских туристов).

В данном случае российский турист становится объектом бизнеса специализированных турагентств, которые работают на территории нашей страны под контролем зарубежной гостиничной сети, контролируемой все теми же транснациональными корпорациями.

Участие зарубежных ТНК в строительстве курортно-рекреационных комплексов и в управлении ими на территории зон будет сопровождаться. попыткой установления контроля со стороны ТНК над всей системой организации продаж услуг как иностранному, так и российскому туристу. Такой турист будет использоваться ТНК для формирования спроса на товары и новые услуги. ТНК, контролирующие курортные комплексы, будут разрабатывать на основе местных лечебных вод, грязей и т.п. свои бренды лечебного продукта, осуществлять его дополнительную обработку, насыщение питательными добавками, ароматизацию, специальную упаковку и др.

Сотрудничество с ТНК в формировании ТРОЭЗ – объективная необходимость. Его негативные последствия должны преодолеваться государством, на которое возложена функция контроля над деятельностью резидентов ТРОЭЗ. Государственное управление ТРОЭЗ должно строиться по принципу обеспечения валютно-финансовой устойчивости каждой из них, достижения максимального эффекта в экономическом и социальном аспектах.

Формирование ТРОЭЗ сопровождается развитием еще одной тенденции – вторжением в туристскую индустрию отечественных транснациональных корпораций таких как: «Ренессанс-капитал», «Альфа», Газпром, «Дельфа Капитал», «Русское золото», АФК «Система», «Интеррросс», «Интеко», группа «Базэл» и другие.

Ряд таких корпораций, особенно, тех, часть капитала которых находится в руках государства, сохраняет и даже расширяет санаторно-курортную базу своих предприятий, созданную во времена СССР (ОАО «Автоваз», ряд металлургических холдингов и крупных компаний горнодобывающей промышленности). Такие базы имеют обычно обширную территорию. В них располагаются предпринимательские структуры, сферы общественного питания, здравоохранения и т.п. Это позволяет характеризовать их, как микро туристско-рекреационные зоны.

В каждой такой зоне существует тесная производственная кооперация и специализация между ее предпринимательскими структурами. Как правило, у них единый расчетный центр, работающий часто с использованием трансфертных цен, свои объекты инфраструктуры, в том числе служба охраны и безопасности. Патронат по таким объектам обеспечивается корпорацией и ее коммерческим банком.

Все упомянутые выше гостиничные и санаторно-курортные объекты, особенно те, которые определяются как микроэкономические зоны, функционируют а условиях взаимодействия их владельцев с местными органами власти прежде всего по вопросам жилищного строительства, транспортного обеспечения, снабжения теплом и энергией, водой и другими необходимыми ресурсами. Чаще всего владельцы указанных объектов работают в режиме «муниципализации» своего бизнеса, то есть за свой счет обеспечивают развитие инфраструктуры района месторасположения объекта. В силу этого объективно развивается обратная тенденция постепенная корпоратизация местной власти, когда последняя вынуждена подчиняться воли корпорации – владельца туристского объекта, находящегося на ее территории. Подобные последствия могут возникать и при туристской деятельности зарубежной ТНК.

Иностранные и отечественные гостиничные сети, санаторно-курортные комплексы, образуемые ими микроэкономические зоны туристско-рекреационного типа – все это в той или иной степени способно сыграть роль катализатора создания ТРОЭЗ. Основными резидентами будут те предпринимательские структуры, которые уже приобрели или получают практический опыт в сфере производства и продаж туристского продукта. Данный жанр бизнеса невозможен без применения специальных знаний и технологии, что требует значительных стартовых затрат. Круг специалистов в этой сфере услуг очень узок. Воспитание же новых кадров профессионалов занимает десятилетия.

Внутри ТРОЭЗ будут возникать системные связи, подчиняющиеся стратегическим установкам не только государственной организации, управляющей этой зоной, но и отечественной или зарубежной транснациональной корпорацией - владельцев наиболее крупных объектов зоны.

В этом аспекте развитие ТРОЭЗ становится одной из проблем совершенствования государственно – частного партнерства.

Становление российского проекта ТРОЭЗ дополняется в настоящее время еще одной тенденцией – распространением практики создания туристско-рекреационных зон с участием российских хозяйствующих субъектов за рубежами нашей страны. Это происходит по инициативе и за счет российских транснациональных корпораций. Они не располагают опытом в вопросах строительства и обустройства подобных объектов, но решают эту проблему с привлечением

все тех же ТНК и других зарубежных туристических фирм путем создания совместных с ними предприятий или на других коммерческих условиях.

Главное заключается в формировании и реализации этими хозяйствующими субъектами замысла привлечь на отдых в указанные объекты не иностранных, а, прежде всего, российских туристов. Это снижает степень риска их бизнеса. В итоге прибыль, получаемая в зарубежных странах благодаря росту российского выездного туризма, начинает перетекать к отечественным предпринимателям, оперирующим теперь в туриндустрии тех государств, куда устремляется на отдых турист из России. При этом в российский госбюджет, как правило, эта прибыль не перераспределяется, а если и переводится, то в очень ограниченных масштабах.

В целом, объем российских инвестиций в развитие туристских зон в зарубежных странах (на конец 2008 года), составил, по нашей оценке, примерно 5 млрд. долларов, что приблизительно равно ½ совокупной суммы запланированных частных инвестиций в объекты всех ТРОЭЗ до 2016 года.

Инвестиции российских ТНК направлены примерно в 60 объектов и комплексов туриндустрии Австрии, Германии, Греции, Камбоджи, Китая, США, Турции, Франции, Чехии, а также Азербайджана, Таджикистана и Украины. Самыми крупными инвесторами в эти объекты являются группа Mirax, финансовые структуры Р.Абрамовича, «Базел», «Крокус Интернэшнл», «Ренова», АФК «Система». В развитии этого процесса наблюдаются следующие тенденции:

– последовательное увеличение объемов таких инвестиций и числа их реципиентов в зарубежной туриндустрии, а также круга стран их месторасположения;
– расширение перечня российских инвесторов, большинство которых благодаря этому бизнесу, приобретает статус транснациональных компаний;
– увеличение, численности российских туристов, приезжающих на отдых в эти объекты, и рост доходов, как российских владельцев гостиниц, так и стран, где они функционируют.

Анализ российских инвестиций в зарубежную туристическую индустрию обнаруживает в их развитии ряд особенностей.

Подавляющее большинство гостиничных комплексов, приобретенных или создаваемых в зарубежных странах российскими транснациональными компаниями, имеют локальные масштабы. По сути это социально-экономические ингредиенты российского экономического пространства, вынесенные за его пределы и включающиеся в экономические пространства зарубежных стран. Особенность таких ингредиентов заключается не только в том, что они насыщены российским инвестиционным ресурсом. Одновременно они представляют собой территории с проживанием больших количеств российских граждан, прибывших на отдых и выступающих в роли покупателей туристских услуг, предлагаемых российскими владельцами отелей, а также населением и предприятиями, страны – местонахождения таких зон. Другими словами, указанные ингредиенты становятся не только экономическими, но и социальными ядрами, перенесенными в зарубежные экономики из российского экономического пространства и социальной сферы. Указанные ингредиенты несут в себе определенную социальную нагрузку. Они содействуют повышению культурного уровня российских граждан и расширению их контактов с населением других стран и цивилизациями. Развитие позиций российского бизнеса в туристской индустрии зарубежных стран – одно из направлений его экономической экспансии за пределами экономического пространства России. Это фактор, стимулирующий повышение ее международной конкурентоспособности.

Со временем в сфере зарубежной туристской индустрии российские транснациональные компании приобретут большой и разнообразный опыт. Учитывая долговременный характер накопления такого опыта, его использование указанными компаниями в России в виде инвестиций в ТРОЭЗ возможно, но лишь в отдаленном будущем. На сегодня и в кратко- и среднесрочной перспективе хозяйственная ценность участия для России отечественных ТНК в развитии зарубежной туристской индустрии вызывает сомнение. Их ресурс вполне мог бы реализовываться не за рубежом, а в российском экономическом пространстве, где сфера туристских услуг и внутренний туризм развиты крайне недостаточно. Если рассматривать долю путешествий части населения в Великобритании (70%) как ориентир и ограничиться лишь половиной этой доли в качестве целевого значения для России, то даже в этом случае российская индустрия туризма могла бы претендовать в перспективе на возрастание доли путешествующего населения до 35% – 40%. Для сравнения в СССР услугами сферы организованного внутреннего туризма пользовались ежегодно до трети населения [3].

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

Тем не менее, обращает на себя внимание, что российские предприниматели-владельцы туристских зон за рубежом являются одновременно участниками строительства региональных туристско-рекреационных объектов, в том числе зонального типа в России. Это позволяет надеяться, что они могут стать в дальнейшем резидентами ТРОЭЗ.

Таким образом, выявляется вероятность формирования системных отношений между туристско-рекреационными экономическими зонами нескольких стран. Это, на наш взгляд, может найти конкретное выражение в формировании единых стратегических направлений предпринимательства – одной из сущностных характеристик транснациональных корпораций – в вопросах участия отечественного и иностранного крупного капитала в российском проекте ТРОЭЗ.

В силу вышеозначенных тенденций можно допустить возможность такого варианта событий, когда деятельность резидентов ТРОЭЗ может трансформироваться в объект координированного контроля со стороны транснационального капитала. В этом случае правильным становится прогноз, что ТРОЭЗ как составная компонента туристской индустрии России представляет собой не просто сегмент международной сферы туризма, а часть его корпоративного сектора.

При такой конфигурации тенденций приобретает актуальность проблема обеспечения адекватности собственнических интересов ТНК не только зарубежных, но и отечественных ТНК целям российского государства, которое должно выступать главным актором формирования и функционирования в стране туристско-рекреационных особых экономических зон.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зайцева Н., Филиппов А.* «Шведы в Петербурге», Ведомости, 25 дек. 2007г.
2. «Панда times», апрель 2008, С.11.
3. Стратегия бизнеса: аналитический справочник //Под.ред Г.Б. Клейнера. М., 1998.
4. *Филатов А.* «Курорт им. Гагарина». Ведомости, 7 марта 2008 г.
5. Швенкер Б.«Время простых идей прошло», Ведомости, 16 июля 2008г.

БЕСТАЕВА Л. И.

СКГМИ (ГТУ), соискатель кафедры экономической теории, г. Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44

ДИНАМИКА НАСЕЛЕНИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СЕВЕРНОЙ ОСЕТИИ В 90-ЫЕ ГОДЫ XX ВЕКА

Северная Осетия за весь анализируемый период имела положительное сальдо миграции с Закавказскими республиками, и в первую очередь, с Грузией. В миграционных связях с регионами России наблюдалась обратная картина, а именно из Северной Осетии в эти регионы уезжал значительно больше людей, чем приезжал из этих регионов. Особенно это касается миграционных связей с Краснодарским и Ставропольским краями и с Ростовской областью. Все это надо учесть при разработке и реализации региональной демографической политики.

Ключевые слова: социально-экономический кризис; демографическая ситуация; прирост населения; депопуляция; демографическая политика

Коды классификатора JEL: J11, J18

Преобразования, происходящие в России со второй половины восьмидесятых годов прошлого века, направленные на становление рыночных отношений путем «шоковой терапии», не могли не привести к резкому снижению уровня жизни населения. Сложилась такая социально-экономическая ситуация, аналогов которой трудно найти в мировой истории. Страна, имеющая огромные природные ресурсы, значительный промышленный потенциал, довольно развитую социальную сферу и передовую в целом науку, оказалась в глубочайшем экономическом и социальном кризисе.

В результате реформ отмечено беспредельное ухудшение по всем социальным параметрам: падение реальных доходов, ухудшение структуры потребления благ и услуг, рост безработицы и преступности, резкое имущественное расслоение населения, рост бедности.

Удельный вес людей находящихся за чертой бедности в 2000 году в России составлял 29, а в Северной Осетии – 32%.

О глубине социально-экономического кризиса, сопровождающего реформирование общества, можно судить по складывающейся демографической ситуации. Демографические показатели достаточно определенно позволяют проследить за изменением уровня жизни населения и других социально – экономических характеристик в стране и отдельных ее регионах.

Анализ демографической ситуации на любом территориальном уровне, как правило, начинается с изучения динамики численности и структуры населения. Именно на динамике общей численности фокусируются результаты естественного и механического движения населения.

Соответствующие статистические материалы свидетельствуют о том, что, несмотря на сложную социально – экономическую и политическую ситуацию, численность населения Северной Осетии в течение последнего десятилетия прошлого века увеличивалась довольно быстрыми темпами (таблица 1).

Таблица 1

Динамика численности постоянного населения РСО – Алания (на начало года)

Годы	Абсол. данные (тыс. чел.)			В% к 1990году		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		городское	сельское		городское	сельское
1990	646,3	447,3	199,0	100	100	100
1991	652,1	450,9	201,2	100,9	100,8	101,1
1992	705,0	479,1	225,9	109,8	107,1	113,5
1993	661,7	461,1	200,6	102,4	102,4	100,8
1994	661,1	464,3	196,8	102,4	103,8	98,9
1995	670,7	465,7	205,0	103,8	104,1	103,0
1996	677,2	467,1	210,1	104,8	104,4	105,6
1997	681,8	467,5	214,3	105,5	104,5	107,7
1998	681,1	465,0	216,1	105,4	104,0	108,6
1999	684,1	464,1	220,0	105,8	103,8	110,6
2000	693,6	463,3	230,3	107,3	103,6	115,7

TERRA ECONOMICUS (Экономический вестник Ростовского государственного университета) ✧ 2009 Том 7 № 1 Часть 2

В течение рассмотренного промежутка времени численность населения республики в целом увеличилась на 107,3%. Это довольно высокий темп роста. Особенно обращает на себя внимание опережающий темп роста сельского населения, что объясняется особенностями миграционных процессов постсоветского периода и характерен для многих регионов России. Резкое выделение из общей тенденции 1992 года объясняется тем, что в состав постоянного населения сначала включили вынужденных мигрантов, а потом опять исключили.

За 1990–2000 годы численность мужчин в республике увеличилась на 111,7%, а женщин на 106,8%. К концу данного периода мужчины составляли 47,5%, а женщины 52,5% от общего числа населения.

На этом промежутке времени соотношение масштабов рождаемости и смертности уже не способствовали росту населения. Прирост населения республики был обеспечен главным образом в результате миграции: сначала за счет вынуждённых мигрантов из республик бывшего Советского Союза, а последние годы за счет возвращения ингушских беженцев. Наша республика твердо обосновалась среди тех субъектов федерации, где происходила депопуляция населения. Депопуляция населения в республике началась в 1996 году. В этом году численность умерших в республике превысила численность родившихся на 471 человека, а в 2000 году – уже на 1400 человек. Депопуляция усугублялась как за счет снижения рождаемости, так и за счёт повышения смертности (таблица 2).

Таблица 2

Естественное движение населения в РСО-Алания

Годы	Абсолютные данные тыс. чел.			На 1000 чел. населения		
	число родив-шихся	число умерших	естест-вен-ный прирост	число родив-шихся	число умерших	естест-венный прирост
1990	11,0	6,2	4,8	17,1	9,6	7,5
1991	11,0	6,7	4,3	16,4	10,0	6,4
1992	10,0	7,1	2,9	14,9	10,6	4,3
1993	8,3	7,9	0,4	12,7	12,1	0,6
1994	8,8	8,3	0,5	13,5	12,7	0,8
1995	8,8	8,6	0,2	13,3	13,0	0,3
1996	8,0	8,5	-0,5	12,1	12,8	-0,7
1997	7,8	8,4	-0,6	11,7	12,6	-0,9
1998	7,8	8,2	-0,4	11,7	12,3	-0,6
1999	7,2	8,4	- 1,2	10,8	12,6	-1,8
2000	7,2	8,6	-1,4	10,6	12,8	-2,2

Коэффициент естественной убыли в первом случае составлял (–) 0,7 на тысячу человек населения (промилле), а по последним данным (–) 2,2 промилле. В начале рассмотренного периода в республике родилось 11,0 тыс. человек, а в 2000 г. – 7,2 тыс. человек, то есть уменьшение составило 34.5%. За этот же период численность умерших увеличилась на 2,4 тыс. человек, то есть на 39,8%. Естественный прирост от 4,8 тыс. человек превратился в естественную убыль и составил (–) 1,4 тыс. человек.

Последнее десятилетие для всех субъектов Северного Кавказа характерно постепенное сокращение показателя естественного прироста населения, сокращение рождаемости и увеличение смертности.

Неблагоприятная демографическая обстановка сложилась в Краснодарском крае, где коэффициент естественной убыли в 2000году составлял 14,6 промилле, в Ростовской области 6,3 промилле, в республике Адыгея 5,9 промилле, в Ставропольском крае 4,6 промилле и т.д.

Намного лучше обстоит дело в соседних республиках. В 2000 году коэффициент естественного прироста в Кабардино- Балкарии составил - (+) 0,5 промилле, в Дагестане- (+) 10,2 промилле, в Ингушетии - (+) 12,9 промилле [7].

В отмеченных республиках демографические показатели воспроизводства населения традиционно были лучше, чем в нашей республике, однако такой большой разницы, как в последние годы, раньше не было зафиксировано.

По мнению специалистов, одной из основных причин сегодняшней напряженной демографической ситуации в России является нарушенная возрастная структура населения и тем самым дефицит потенциальных матерей.

Анализ демографической ситуации показывает, что низкий удельный вес молодых людей – значительная, но не основная причина уменьшения рождаемости, как в России, так и в Северной Осетии. Дело в том, что рождаемость быстро снижается и среди молодых женщин.

Интенсивность рождаемости быстро снизилась среди всех женщин в возрасте 20–34 лет, но особенно выделяется наиболее репродуктивно-активная возрастная группа 20 – 24 лет. Среди них коэффициент рождаемости в течение 10 лет уменьшился в 1,6 раза – от 156,8 до 96,7 рождений в расчете на тысячу женщин этого возраста.

В данном случае факторы и причины надо искать в социально-экономической сфере страны или региона.

Резкое снижение рождаемости среди молодых женщин, среди женщин с высоким репродуктивным потенциалом свидетельствует об отсутствии эффективной демографической политики в стране и отдельно взятом регионе.

На основе возрастных коэффициентов, как правило, рассчитывается и анализируется так называемый суммарный коэффициент рождаемости. Он характеризует среднее число рождений у одной женщины в течение всей жизни при сохранении существующих уровней рождаемости в каждом возрасте, независимо от смертности и изменений возрастного состава [4]. Как правило, устанавливается критический уровень данного показателя. Критический уровень обеспечивает простое воспроизводство населения, сохранение стабильной численности без вмешательства миграции. Ниже этого уровня численность населения уменьшается, а выше – обеспечивает ее расширенное воспроизводство.

По мнению большинства специалистов, критический уровень суммарного коэффициента в современной России составляет 2,12 рождений в среднем на одну женщину. [1]

Часто рассчитывается и анализируется также, так называемый, специальный коэффициент рождаемости. Он показывает интенсивность рождений среди женщин фертильного возраста (15 – 49 лет).

За 1990 – 2000 годы суммарный коэффициент рождаемости в Северной Осетии снизился от 2,22 до 1,44 рождений в среднем на одну женщину, а специальный коэффициент – от 72,3 до 40,3 рождений на 1000 женщин фертильного возраста.

В 1990 году суммарный коэффициент обеспечивал расширенное воспроизводство населения, а в 2000 году не обеспечивал даже простое воспроизводство населения, не способствовал сохранению стабильной численности населения республики. В результате постоянного уменьшения уровня рождаемости, значительно снизился удельный весь детей, что является важной предпосылкой уменьшения трудового и демографического потенциала республики в будущем. В 1990 году дети (0 – 15 лет) составляли 26,8% [8] населения, а в 2000 году значительно меньше – 23,3% [3].

Повышение смертности также вызвано не только старением населения, но и повышением смертности в трудоспособном возрасте или же в более молодых возрастных группах. Среди молодежи в возрасте 15–19 лет коэффициент смертности в 2000 году составил 1,2 на 1000 человек соответствующего возраста, в возрасте 20–24 лет – 2,0, в возрасте 25–29 лет– 2,8 промилле. Еще десять лет назад эти коэффициенты были намного меньше: 0,7 промилле, 1,3 и 1,9 промилле соответственно. За отмеченный период смертность среди населения трудоспособного возраста увеличилась от 5,2 до 5,9 промилле. Как во всех странах и регионах, так и в Северной Осетии уровень смертности дифференцирован по полу. Начиная с 15 – летнего возраста смертность мужчин намного выше, чем смертность женщин, и это расхождение постоянно увеличивается, особенно в молодых возрастных группах.

По данным 2000 года, коэффициент смертности среди мужчин в возрасте 20–24 лет был в 3,8 раза больше, чем среди женщин, в возрасте 25– 29 лет – в 6,1 раза. В целом в наиболее демографически активном возрасте, от 18 до 34 лет мужчин умерло в 5,5 раза больше, чем женщин.

Эти и другие данные свидетельствуют о катастрофически высокой смертности молодых мужчин в республике. В России в целом данная разница составляла 4,1 раза.

Высокая разница смертности между мужчинами и женщинами, особенно в молодых возрастных группах, естественно отражается на средней продолжительности жизни.

В 2000 году средняя продолжительность жизни в Северной Осетии составляла 67,9 лет, в том числе у мужчин – 61,6 лет, у женщин – 74,5 лет, то есть женщины жили в среднем на 12,9 лет больше. За десять лет средняя продолжительность жизни среди мужчин в республике уменьшилась на 3,6 лет, среди женщин – на 1,3 года, в целом в республике – на 2,8 лет.

Уровень социально–экономической развитости того или иного региона, помимо средней продолжительности жизни, сильно отражается и на уровне детской смертности.

В 1999 году коэффициент младенческой смертности в Северной Осетии составлял 17,2 промилле, в Дагестане – 22,6 , в Ингушетии – 34,4 , в Кабардино – Балкарии – 16,3, а в целом по России – 16,9 промилле [2].

Имеется большой резерв для дальнейшего снижения данного показателя. Во многих развитых странах уровень детской смертности составляет 3–5 промилле. Значительной причиной снижения рождаемости и, тем самым ухудшения общей демографической обстановки, являются низкий уровень брачности и высокая интенсивность распада семей.

В уровнях брачности и разводимости в Северной Осетии происходят значительные изменения за анализируемый период, особенно в сельских местностях (таблица 3).

За анализируемый период брачность в Северной Осетии снизилась от 8,3 промилле, до 5,5 промилле. Особенно быстро уменьшается этот показатель среди городского населения. Показатель разводимости значительно больше среди городского населения. В целом, разводимость сохраняется на довольно высоком уровне.

Таблица 3

Брачность и разводимость в РСО-Алания за 1990–2000 гг. (на 1000 чел населения)

Годы	Браки			Разводы		
	Всего	в том числе		Всего	в том числе	
		в городах	в селах		в городах	в селах
1990	8,3	8,8	7,0	3,5	4,4	1,3
1991	7,7	8,1	6,8	3,6	4,6	1,4
1992	6,4	6,8	5,7	3,3	4,3	1,2
1993	6,4	6,6	5,5	2,9	3,7	1,2
1994	6,7	6,7	6,5	2,9	3,6	1,2
1995	6,6	6,6	6,7	2,6	3,3	1,1
1996	5,6	5,5	5,9	2,2	2,8	0,9
1997	5,9	5,8	6,2	2,2	2,8	0,9
1998	5,8	5,6	6,0	2,3	3,3	0,7
1999	5,7	5,5	5,8	2,1	3,2	0,6
2000	5,5	5,4	5,7	2,4	3,3	0,7

Самая высокая интенсивность распада семей в республике была зафиксирована в 1991 году – 2375 разводов или же 3,6 на 1000 человек населения. [6]

В изменении численности и состава населения немаловажную роль играет миграция населения, её масштабы, направления и половозрастная структура.

При анализе отмеченных характеристик, как правило, в первую очередь изучается именно внешняя (для республики) миграция населения (таблица 4).

В течение одиннадцати лет в Северную Осетию из-за пределов ее границ на постоянное место жительство приехало 108,8 тыс. чел. Из республики за этот же период уехало 85,1 тыс. чел, то есть миграционный прирост составил 23,7 тыс. чел.

Таблица 4

Внешнереспубликанская миграция населения Северной Осетии

Годы	***Абсолютные данные (тыс. чел.)***			***На 1000 чел. населения***		
	прибыло	***выбыло***	***механич. прирост***	***прибыло***	***выбыло***	***механич. прирост***
1990	13,9	11,2	2,7	21,7	17,5	4,2
1991	13,0	10,6	2,4	19,4	15,8	3,6
1992	11,0	8,2	2,8	17,0	12,7	4,3
1993	9,1	9,5	-0,4	14,0	14,6	-0,6
1994	10,4	6,7	3,7	15,9	10,3	5,6
1995	10,8	6,5	4,3	16,3	9,8	6,5
1996	9,3	6,1	3,2	14,1	9,2	4,9
1997	5,7	7,0	-1,3	8,6	10,5	-1,9
1998	8,2	6,7	1,5	12,4	10,1	2,3
1999	8,8	6,7	2,1	13,3	10,1	3,2
2000	8,6	5,9	2,7	12,8	8,8	4,0

Северная Осетия за весь анализируемый период имела положительное сальдо миграции с Закавказскими республиками, и в первую очередь, с Грузией. В миграционных связях с регионами России наблюдалась обратная картина, а именно из Северной Осетии в эти регионы уезжал значительно больше людей, чем приезжал из этих регионов. Особенно это касается миграционных связей с Краснодарским и Ставропольским краями и с Ростовской областью. Все это надо учесть при разработке и реализации региональной демографической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Борисов В. А.* Демография. – М.: 2003.
2. Демографический ежегодник России. Стат. сборник. – М.: 2000. С 189–190.
3. Демографическая ситуация в РСО – Алания. Стат. сборник. Владикавказ 2008г.
4. Демография. Под. ред. Волгина Н. А. – М.: РАГС, 2007.
5. *Игнатов В.Г., Бутов В.И.* Южная Россия и ее регионы. – М.:ИНКЦ «МарТ»; Ростов на н/Д «МарТ», 2006.
6. *Каберты Н. Г.* Браки и разводы в Северной Осетии. Владикавказ. СОИГСИ 2008г.
7. *Рязанцев С.В.* Демографическая ситуация на Северном Кавказе. Ж. "СИ". № 1. 2002.
8. Социальная сфера Осетии. Стат. сборник. – Владикавказ. 1999г. С. 6.

КОРОЛЕВА Т.В.

Институт экономики и внешнеэкономических связей Южного федерального университета,
кандидат юридических наук, старший преподаватель кафедры гуманитарных дисциплин,
344002 г. Ростов-на-Дону, пер. Соборный 26

ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АВТОНОМНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ (НА ПРИМЕРЕ УЧРЕЖДЕНИЙ СФЕРЫ ОБРАЗОВАНИЯ)

Настоящая статья посвящена анализу новой для российского гражданского законодательства правовой конструкции – автономного учреждения. В статье проведен анализ положений Федерального закона "Об автономных учреждениях" в сравнении с законодательными положениями, регламентирующими правовой статус бюджетных учреждений. Автором рассмотрены возможные последствия перехода бюджетных учреждений в статус автономных на примере учреждений сферы образования, даны рекомендации относительно критериев целесообразности изменения типа бюджетных учреждений.

Ключевые слова: автономное учреждение; государственное учреждение; муниципальное учреждение; инициатива; некоммерческая организация

Коды классификатора JEL: K22, K23

С принятием 3 ноября 2006 года Федерального закона "Об автономных учреждениях" [5] наряду с существующей ранее конструкцией учреждения, был введен новый тип учреждения – автономное, гражданско-правовое положение которого отличается рядом особенностей. Указанный закон отличается от иных актов гражданского законодательства Российской Федерации методом правового регулирования – в нем преобладают императивные нормы [9].

Принятый Закон дает следующее понятие автономного учреждения: это некоммерческая организация, созданная РФ, субъектом РФ или муниципальным образованием для выполнения работ, оказания услуг в целях осуществления предусмотренных законодательством РФ полномочий органов государственной власти, полномочий органов местного самоуправления в сферах науки, образования, здравоохранения, культуры, социальной защиты, занятости населения, физической культуры и спорта (ст. 2 Закона об автономных учреждениях). Появление такого типа учреждения, как справедливо отмечает Е.А. Суханов, в основном объясняется нежеланием государства и других публичных собственников нести субсидиарную имущественную ответственность по долгам своих учреждений [8]. До издания Федерального закона от 3 ноября 2006 г. в законодательстве использовалось одно понятие – "учреждение" с указанием на такие его виды, как государственное, муниципальное и частное. Теперь государственные и муниципальные учреждения могут быть бюджетными или автономными (п. 2 ч. 2 ст. 120 Гражданского кодекса РФ). Закон "Об автономных учреждениях" предусматривает два способа создания автономного учреждения – создание нового учреждения или изменение типа уже существующего (п. 1 ст. 5 Закона). Возможны два варианта изменения типа учреждения на автономное:

1. При отсутствии инициативы со стороны этого учреждения соответствующий федеральный орган исполнительной власти принимает решение о целесообразности создания федерального автономного учреждения путем изменения типа учреждения и направляет такому федеральному государственному учреждению соответствующее предложение. Федеральное государственное учреждение информирует в срок, не превышающий 2 месяцев со дня поступления предложения, федеральный орган исполнительной власти о принятом высшим коллегиальным органом этого учреждения (при наличии такового) или руководителем такого учреждения (при отсутствии коллегиального органа) решении.

2. По инициативе учреждения – в двухмесячный срок после принятия решения федерального государственного учреждения соответствующий федеральный орган исполнительной власти (в случае образовательного учреждения – это Федеральное агентство по образованию) готовит предложение по утвержденной форме и проект постановления Правительства РФ.

Таким образом, обязательными условиями для принятия решения о создании автономного учреждения путем изменения типа существующего учреждения являются инициатива либо согласие самого государственного или муниципального учреждения, а также гарантия, что такое

решение не повлечет за собой нарушение конституционных прав граждан, в том числе права на получение бесплатного образования [3].

При этом в законе указано, что изменение типа учреждения не является его реорганизацией, и переоформление лицензии не требуется (пп. 4–7,12 ст. 5 Закона), в действующий Устав вносятся изменения. Но ч. 13 статьи 5 указывает на то, что требования ч.ч. 1 и 2 ст. 60 Гражданского кодекса РФ, предъявляемые как раз при реорганизации юридического лица, должны быть соблюдены. Таким образом, имеет место противоречивое регулирование данного вопроса в законодательстве.

Необходимо отметить, что само понятие "тип муниципального или государственного учреждения", используемое в Законе об автономных учреждениях, существует и в законодательстве об образовании, однако с иным содержанием. В сфере образования тип образовательного учреждения определяется не формой собственности, а уровнем и направленностью реализуемых учреждением образовательных программ (учреждения дошкольного, среднего, высшего образования и др.). В такой ситуации у правоприменителя возникает вопрос не только о толковании однородных терминов, но и о порядке применения в деятельности в сфере образования двух равнозначных по юридической силе законов [2].

Общими признаками, которые позволяют законодателю регулировать статус и деятельность учреждений в рамках одной организационно-правовой формы (бюджетного и автономного), являются следующие.

1. Они создаются одним учредителем – собственником в качестве некоммерческой организации со специальной правоспособностью.
2. Собственник закрепляет за ним имущество, на которое им принадлежит производное от собственности вещное право – право оперативного управления.
3. Доходы, полученные учреждением от предпринимательской и иной приносящей доходы деятельности, поступают в его самостоятельное распоряжение (ч. 2 ст. 298 Гражданского кодекса РФ).
4. Собственник имущества вправе изъять излишнее, неиспользуемое или используемое не по назначению имущество, закрепленное за учреждением или приобретенное учреждением за счет средств, выделенных ему собственником для приобретения этого имущества.

Основные отличия автономных учреждений от бюджетных учреждений (которыми являлись все образовательные учреждения до недавнего времени) сводятся к следующему.

1. Бюджетные учреждения финансируются учредителем из бюджета по смете расходов, утвержденной собственником. Финансовым документом автономного учреждения является не смета, а план финансово-хозяйственной деятельности. Учредитель дает автономному учреждению задание на оказание государственных или муниципальных услуг. Выполнение задания учредителя финансируется с учетом расходов на содержание недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества, закрепленного собственником за учреждением. При этом не финансируется содержание имущества автономного учреждения, сданного в аренду с согласия учредителя. Финансируется автономное учреждение из бюджета через субвенции и субсидии (п. 4 ст. 4 Закона об автономных учреждениях).

В соответствии с Постановлением Правительства РФ от 18 марта 2008 г. № 182 «Об условиях и порядке формирования задания учредителя в отношении автономного учреждения, созданного на базе имущества, находящегося в федеральной собственности, и порядке финансового обеспечения выполнения задания», федеральному автономному учреждению, созданному путем изменения типа существующего федерального государственного учреждения, предоставляется в течение 3 лет с даты создания за счет средств федерального бюджета субсидия с целью выравнивания финансового обеспечения выполнения задания, сформированного учредителем в отношении этого федерального автономного учреждения [7]. Однако, несмотря на дополнительные гарантии сохранения бюджетного финансирования, с переходом от финансирования учреждения по смете к финансированию оказания образовательных услуг в соответствии с планом финансово-хозяйственной деятельности, по нашему мнению, возникнет угроза сокращения бюджетного финансирования деятельности учреждения, поскольку субсидии и субвенции не могут обеспечивать механизм стабильного бюджетного финансирования.

2. Бюджетное учреждение не вправе отчуждать или иным образом распоряжаться закрепленным за ним имуществом и имуществом, приобретенным за счет средств, выделенных ему по смете. Возможности автономного учреждения по распоряжению закрепленным за ним имуществом более широкие. Оно самостоятельно распоряжается всем закрепленным за ним имуществом, кроме недвижимого и особо ценного движимого имущества (для распоряжения этим имуществом необходимо получить согласие собственника). К особо ценному движимому имуществу относится движимое имущество, балансовая стоимость которого превышает 50 тыс. рублей, и иное движимое имущество, балансовая стоимость которого составляет менее 50 тыс. рублей, без которого осуществление федеральным автономным учреждением своей основной деятельности будет существенно затруднено [6]. Следует обратить внимание на то, что второй из указанных критериев является оценочным, что в некоторой степени затруднит определение перечня особо ценного движимого имущества в то время, как данный вопрос очень важен в силу того, что это имущество является забронированным от взыскания кредиторов.
3. Доходы бюджетного учреждения, полученные от самостоятельной экономической деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступает в самостоятельное распоряжение учреждения. Однако данные доходы, согласно положениям бюджетного законодательства учитываются как доходы соответствующего бюджета и фактически могут расходоваться только в соответствии со сметой.

Доходы автономного учреждения также поступают в самостоятельное распоряжение учреждения и используются им для достижения целей, ради которых оно создано. При этом такие доходы автономного учреждения не учитываются в доходах соответствующего бюджета, что предполагает большую по сравнению с бюджетными учреждениями степень свободы распоряжения такими средствами. Кроме того, исполнение расходов и получение доходов в бюджетной организации осуществляется через органы Федерального казначейства, а в автономном учреждении – через самостоятельно выбранное кредитное учреждение (пп. 11 п. 1 ст. 11 Закона об автономных учреждениях).

4. Бюджетное учреждение отвечает по своим обязательствам только находящимися в его распоряжении денежными средствами, а в случае их недостаточности субсидиарную ответственность по его обязательствам несет собственник учреждения. Автономные учреждения будут отвечать по своим обязательствам не только денежными средствами, а всем закрепленным за ним имуществом, за исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества. Собственник при этом не отвечает по обязательствам автономного учреждения. Таким образом, ответственность автономного учреждения по своим обязательствам значительно усилена по сравнению с бюджетными учреждениями, и, в то же время, сокращена сфера ответственности государства-учредителя. Результатом действия этих норм, несмотря на запрет приватизации высших учебных заведений, может стать разгосударствление части имущества образовательных учреждений, действующих в форме автономных учреждений.
5. В автономном учреждении вводится новый обязательный орган управления – наблюдательный совет (его статус и компетенция предусмотрена ст. 10, 11 Закона об автономных учреждениях).

В литературе высказывается мнение о том, что предлагаемая организационно-правовая форма – автономное учреждение – не может сделать образовательные учреждения, и, в частности, государственные вузы, полноправными участниками рыночных отношений: многие вопросы, ранее относившиеся к компетенции Ученого совета вуза, согласно новому закону, теперь должны обсуждаться и согласовываться с наблюдательным советом [1]. При этом большинство членов наблюдательного совета – это люди, далекие от системы образования – количество представителей работников автономного учреждения не может превышать одну треть от общего числа членов наблюдательного совета автономного учреждения.

Кроме того, структура органов управления, предусмотренная законом для автономных учреждений (в части обязательного наличия такого органа управления, как наблюдательный со-

вет), на наш взгляд, является слишком громоздкой и в силу этого совершенно непреемлемой для таких образовательных учреждений, как школы и детские сады.

6. Для автономных учреждений предусмотрены понятия крупной сделки (ст. 14, 15 Закона об автономных учреждениях) и сделки с заинтересованностью (ст. 16, 17 Закона об автономных учреждениях), которые могут быть совершены лишь с предварительного одобрения наблюдательного совета. Указанные положения сближают статус автономного учреждения с коммерческой организацией.

Очевидно, что форма автономного учреждения может быть выгодна для образовательного учреждения только в том случае, если уровень его самостоятельных доходов достаточно велик – поскольку в случае такого преобразования образовательное учреждение получит большую свободу распоряжения своим имуществом, и увеличится объем ответственности. Однако в Федеральном законе от 10 февраля 2009 г. № 18-ФЗ "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам деятельности федеральных университетов" содержится положение о том, что "федеральные университеты создаются в форме автономного учреждения" [4]. При этом данное предписание является императивным и не зависит от соответствия или несоответствия созданного федерального университета даже тем критериям, которые указаны в Федеральном законе "Об автономных учреждениях".

Таким образом, следует заключить, что образовательные учреждения после перехода в статус автономных будут вынуждены перейти на самоокупаемость и самофинансирование, а, следовательно, увеличится удельный вес платных образовательных услуг с одновременным сокращением бюджетного набора, что не может не сказаться отрицательно на доступности образования, особенно высшего. Законодательное ограничение видов имущества автономного учреждения, которым оно несет ответственность, и недопустимость его банкротства, при устранении ответственности собственника делает имущественный статус автономного учреждения незавершенным – отсутствует эффективное обеспечение рисков деятельности автономных учреждений. В силу этого, для кредиторов крайне невыгодно заключение договоров с автономными учреждениями, и можно прогнозировать возникновение споров между автономными учреждениями и их контрагентами.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барабанова С.В.* Инновации в образовании: Федеральный закон «Об автономных учреждениях» и новая модель управления вузом // Право и образование. № 11. 2007. С. 5–6.
2. *Кожевников О.А.* Некоторые нормы ФЗ "Об автономных учреждениях" как пример дефектного законотворчества // "Законы России: опыт, анализ, практика", N 4, апрель 2007 г.
3. Письмо Центрального комитета Профсоюза работников народного образования и науки РФ от 29 января 2007 г. N 22 "О применении Федерального закона от 3 ноября 2006 г. N 174-ФЗ "Об автономных учреждениях" в сфере образования" // "Официальные документы в образовании", март 2007 г. N 8.
4. Российская газета от 10 февраля 2009 г.
5. Собрание законодательства Российской Федерации от 6 ноября 2006 г. N 45 ст. 4627.
6. Собрание законодательства Российской Федерации от 4 июня 2007 г. N 23 ст. 2802.
7. Собрание законодательства Российской Федерации от 24 марта 2008 г. N 12, ст. 1142.
8. *Суханов Е.А.* Особенности автономного учреждения как вида учреждений /В сб.: Проблемы применения и эффективности норм гражданского права в сфере образования / Материалы научно-практического семинара (Южно-Уральский государственный университет, 20–21 сентября 2007 г.) / Под ред. В. В. Кваниной. Челябинск: НТЦ-НИИОГР, 2008. С. 7.
9. *Тихомиров М.Ю., Тихомирова Л.В.* Коментарий к Федеральному закону от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ "Об автономных учреждениях" (постатейный) // "Законодательство и экономика", N 3, март 2007 г.

ГАЛКИНА А.Е.

Российская академия государственной службы при Президенте РФ, аспирант e-mail: anastassia_gal@mail.ru

ВЫДЕЛ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА КАК СДЕЛКА

Земля в целом, земельный участок в частности выступает как особенный, отличный от иных, объект права собственности. Оборот земельный долей, сделки с ними, регулируются нормами гражданского, а не земельного законодательства. Раздел земельного участка и выдел из него доли – есть гражданско-правовая сделка, подчиняющаяся общим требованиям ГК РФ о сделках, включая нормы об оферте и акцепте.

Ключевые слова: земельный участок сельскохозяйственного назначения; договор; общая долевая собственность; надел/выдел земельного участка

Коды классификатора JEL: K11

Земельным участком признается часть земной поверхности, границы, которой определены в соответствии с федеральными законами. Земельный участок может быть как делимым, так и неделимым. В силу ст.133 ГК РФ неделимой признается вещь, раздел которой в натуре невозможен без изменения ее целевого назначения. Земельный кодекс, уточняя данную норму, применительно к земельному участку, признает земельный участок делимым тогда, когда он может быть разделен на части, каждая из которых после раздела образует самостоятельный земельный участок, разрешенное использование которого может осуществляться без перевода его в состав земель иной категории. Это положение имеет значение для выдела земельного участка в счет доли в общей долевой собственности на земли сельскохозяйственного назначения.

Что же представляет собой выдел земельного участка в счет доли в праве общей долевой собственности? По этому поводу в современной цивилистической литературе сложилось два противоположных мнения. М.Г.Пискунова признает раздел земельного участка системой определенных действий, проведением кадастровых работ по установлению на местности границ вновь образованного земельного участка. [1] К.И.Скловский, не соглашаясь с таким выводом, пишет, что и раздел земельного участка (очевидно, что это относится и к выделу земельного участка, как к распорядительным действиям собственника/ов) является сделкой в том смысле, что представляет собой решение о разделе земельного участка как изъявление воли собственника такого земельного участка. И не совпадает с действиями, процессами, работами по установлению на местности границ вновь образуемого земельного участка. [3]

Проведение землеустроительных работ (территориального землеустройства) действительно регулируются нормами земельного законодательства, например ФЗ «О землеустройстве». Тогда как «гражданский оборот земельных участков, охватывающий совокупность возникающих из сделок (иных правомерных юридических действий) гражданско-правовых обязательств, предопределяет гражданско-правовой режим земельных участков, как важнейшего объекта недвижимости и, следовательно, составляет предмет регулирования уже не земельного, а гражданского законодательства». [2] Таким образом, все категории правомерных юридических действий с земельными участками, в том числе и с долями в праве общей долевой собственности на земельные участки сельскохозяйственного назначения, регулируются нормами гражданского права, в том числе, применительно к землям сельскохозяйственного назначения, нормами ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», который, очевидно, входит в систему гражданско-правовых законов. О том, что выше названный закон регулирует гражданско-правовые отношения, говорит само его название, т.к. оборот земельных участков есть гражданско-правовая категория.

Признание решения собственника земельного участка о его разделе сделкой имеет принципиальное значение для определения правовой природы решения общего собрания собственников земельных долей в праве общей долевой собственности на земли сельскохозяйственного назначения при определении местоположения части находящегося в долевой собственности земельного участка, в границах которой в первоочередном порядке выделяются земельные участки в счет земельных долей.

Согласно п.1.2. ст.14 ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» решением общего собрания участников общей долевой собственности определяется, в том числе и

местоположение части находящегося в долевой собственности земельного участка, в границах которой в первоочередном порядке выделяются земельные участки в счет земельных долей. Из анализа главы 3 ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» очевидно, что под «первоочередным выделом» законодатель понимает определение части земельного участка, предназначенного для выдела в первоочередном порядке. Причем под определением части земельного участка, видимо, понимается не установление на местности границ вновь создаваемого земельного участка, чем заниматься могут только уполномоченные на проведение землеустроительных работ органы, а понимается волеизъявление присутствующих на общем собрании участников общей долевой собственности о распоряжении общим имуществом, в данном случае земельным участком.

ФЗ «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» не содержит норм, позволяющих определить правовую природу решения общего собрания сособственников. Поэтому для решения вопроса следует прибегнуть к нормам ГК РФ, регулирующим сходные правоотношения.

Ст.246 ГК РФ предусматривает, что распоряжение имуществом, находящимся в долевой собственности, осуществляется по соглашению всех ее участников. Причем под распоряжением имуществом ГК понимает совершение любых сделок в отношении имущества, также совершение иных распорядительных действий в отношении такого имущества, например, его изменение, перепланировка, отказ от этого имущества и т.п.; так же распоряжением может затрагиваться не все имущество, а его часть, применительно к теме данной работы, часть земельного участка.

Стоит отметить, что субъекты права общей долевой собственности, т.е. сособственники, помимо правомочий, составляющих право собственности, обладают иными правомочиями, которыми не могут обладать субъекты права собственности. К таким правомочиям, возможно, отнести правомочие выдела доли участником общей долевой собственности, правомочие определения порядка пользования общим имуществом, право преимущественной покупки. Следовательно, возможность распоряжения принадлежащей сособственнику долей в праве общей долевой собственности – одна из сущностных характеристик, общей долевой собственности. Тем не менее, здесь нужно различать случаи когда распоряжение происходит одним участником общей долевой собственности принадлежащему ему долей, в том случае при возмездном отчуждении (как акте распоряжения) собственник должен соблюсти правила ст. 250 ГК РФ. Второй ситуацией, описываемой ст. 246 ГК РФ, является ситуация, когда распоряжение происходит общим имуществом. Очевидно, что, принимая решение об определении границ части земельного участка, предназначенного для первоочередного выдела, общее собрание сособственников принимает решение о возможном способе (варианте) распоряжения общим имуществом. Решением общего собрания сособственников определяются границы земельного участка, предназначенного для первоочередного выдела, как возможный, потенциально, в будущем возникающий земельный участок. Только после выделения одним или несколькими сособственниками земельного участка (участков) в границах земельного участка, предназначенного общим собранием участников (сособственников) для первоочередного выдела, возникают два или более новых земельных участка (участков) как объектов гражданского оборота. В процессе производства землеустроительных работ по выделению такого (таких) земельных участков им присваиваются кадастровые номера (согласно Постановлению Правительства РФ от 6 сентября 2000 № 660 кадастровым номером признается уникальный, не повторяющийся во времени и на территории РФ номер объекта недвижимости, который присваивается ему при кадастровом и технологическом учете (инвентаризации) и сохраняется как данный объект, существует как единый объект зарегистрированного права). Следовательно, присвоение земельному участку определенного кадастрового номера есть способ его индивидуализации в гражданском праве как объекта гражданских прав.

Для того чтобы определить правовую природу решения общего собрания собственников земельных долей по поводу определения местоположения части земельного участка, предназначенного для первоочередного выдела, по мнению автора настоящего исследования, необходимо в первую очередь определить правовую природу соглашения между собственниками земельных долей, желающих выделить свои земельные доли в первоочередном порядке во вновь образованный земельный участок. Необходимость заключения соглашения между собственниками земельных долей, желающих выделить земельный участок в счет этих долей, вы-

текает из норм ст.246 ГК РФ и норм ст.244 ГК РФ. В соответствии с п.2 ст. 246 ГК РФ участник общей долевой собственности вправе в любое время распорядиться своим правом на долю, в том числе и выделить ее в натуре. А в соответствии с п.4 ст.244 ГК РФ общая собственность может возникнуть путем соглашения в отношении делимой вещи. Возможность выдела предоставлена собственникам земельных долей статьей 13 ФЗ Об обороте. В соответствии с п.1 ст.13 ФЗ Об обороте участник или участники долевой собственности на земельный участок из земель сельскохозяйственного назначения вправе выделить земельный участок в счет своих земельных долей. Следовательно, собственники земельных долей должны заключить между собой соглашение о выделе в общую долевую собственность земельного участка в счет своих земельных долей. Определить правовую природу такого соглашения возможно, по нашему мнению, с помощью общих гражданско-правовых норм.

В ряде норм ГК РФ, регулируя гражданско-правовые отношения, ограничивается указанием на «соглашение» или «соглашение сторон», не раскрывая данные понятия: примером таких норм являются нормы пункта 2 ст. 229 ГК РФ, ст. 240 ГК, п. 1 ст.256 ГК, п. 1 ст. 247, ст.246 ГКРФ, ст. 248 ГК и иные. Анализируя данные нормы, можно увидеть, что законодатель использует термин «соглашение» как основание возникновения правоотношения. А для возникновения определенного правоотношения, основанного на соглашении, необходимо согласованное волеизъявление сторон такого соглашения. Обращаясь к классикам Российской цивилистической науки, можно увидеть, что согласованная воля двух или более лиц, направленная на определенные юридические последствия, признается содержанием договора. [4] Пункт 2 ст. 420 ГК РФ рассматривает договор как соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Соответственно со всем вышесказанным, соглашение собственников земельных долей является договором, целью которого является выдел земельного участка в счет земельных долей, принадлежащим таким собственникам. Существенным условием такого договора, по нашему мнению, является местоположение земельного участка, выделяемого в первоочередном порядке в счет земельных долей.

После заключения собственниками земельных долей между собой договора о выделе, в соответствии со ст.14 ФЗ Об обороте они выходят на общее собрание собственников земельных долей с предложением разрешить им такой выдел. Предложение, с которым выделяющиеся собственники земельных долей выходят на общее собрание участников общей долевой собственности, по-видимому, носит характер оферты. Во-первых, из такого предложения общее собрание собственников земельных долей может сделать правильный вывод о воле выделяющихся собственников земельных долей произвести выдел в первоочередном порядке земельного участка в счет принадлежащим им земельным долям. Во-вторых, предложение выделяющихся собственников земельных долей предполагает выражение их единой, согласованной воли на выделение земельного участка в счет принадлежащим им земельным долям. В-третьих, такое предложение будет иметь адресата – остальных участников общей долевой собственности на этот земельный участок. В-четвертых, такое предложение в соответствии с п.4 ст.13 ФЗ Об обороте имеет свой срок – 30 дней с момента уведомления о намерении выделить земельный участок в счет земельных долей. В-пятых, такое предложение включает в себя существенное условие договора – выдел земельного участка в счет земельных долей, принадлежащих желающим выдела сособственникам. Однако, по нашему мнению, такое предложение общему собранию собственников земельных долей, рассматриваемому в качестве оферты, имеет определенную правовую специфику – такая оферта будет под условием. Такое условие, по нашему мнению, заключается в том, что выделяющиеся собственники земельных долей, в случае, если их оферта будет акцептована общим собранием собственников земельных долей, выделят земельный участок именно там, где они договорились между собой. То есть условием оферты будет конкретное местоположение выделяемого в счет земельных долей в первоочередном порядке земельного участка сельскохозяйственного назначения.

Общее собрание собственников земельных долей в свою очередь может либо акцептовать оферту выделяющихся собственников земельных долей и утвердить границы части находящегося в общей долевой собственности земельного участка, предназначенного для первоочередного выдела, либо не акцептовать предложенную оферту. В этом случае в соответствии со ст.14 ФЗ Об обороте и Постановлением Конституционного Суда РФ от 30.01.2009 года №1-П могут прибегнуть к другим процедурам для согласования границ выделяемого в первоочеред-

ном порядке земельного участка в счет долей в праве общей долевой собственности на такой земельный участок: через публикацию сообщения в средствах массовой информации, определенных субъектом РФ, уведомления о местоположении выделяемого в счет своих земельных долей части земельного участка, находящегося в общей долевой собственности, либо через письменное уведомление остальных собственников земельных долей о намерении выделить земельный участок в счет своих земельных долей. Таким образом, решение общего собрания собственников земельных долей об определении местоположения части земельного участка, предназначенного для выделения в первоочередном порядке в счет земельных долей является сделкой между общим собранием собственников земельных долей и принявшими решение о таком выделе собственниками земельных долей.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Пискунова М.Г.* «Делимость земельных участков» // Бизнес-адвокат. 2003г. № 10.
2. Постановление Конституционного Суда РФ от 12 июля 2007г. №10-П //СПС «Консультант-Плюс».
3. *Скловский К.И.* «Раздел земельного участка» //ЭЖ-Юрист. 2005 г. № 4. № 5.
4. *Шершеневич Г.Ф.* Курс русского гражданского права. Т2. С. 75.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS

2009

7

ТОМ

2

НОМЕР

Редакционно-издательские работы
выполнены Издательством "АкадемЛит" (ИП Ковтун С.А.)

Сдано в набор 28.01.09. Подписано в печать 20.03.09.
Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура OfficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. печ. листов 28. Уч. изд. л. 27,6.
Тираж 568 экз. Заказ № 97.

Издательство "АкадемЛит". г.Ростов-на-Дону, ул.Каширская 9/52а, оф. 115.
тел.:(863)275-23-50