



ISSN 2073-6606

ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

TERRA ECONOMICUS

7
Том

2
номер

2009

часть 2

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 средств
массовой информации ПИ № ФС77-34982

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

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

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.**,
Заслуженный деятель науки РФ, 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.В.**,
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. Б. Садовая, 105.
тел.: (863) 2653-158, 2648-466
факс: 2645-255, 265-31-58, 264-84-66
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

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Артеменко Д.А. Теоретико-методологический анализ сущности и организационных основ налогового администрирования	7
Галазова Т.Э. Структурная трансформация первичного звена рыночного производства — приоритетная цель современной макроэкономической политики	14
Смирнов В.В. Эволюция взглядов на возникновение и институциональную роль научных школ	18
Леденева М.В. Анализ теоретических подходов к проблеме неэквивалентного обмена	24
Кузьминов А.Н. Концептуальная модель ценологического управления в социально-экономических системах	28
Янова В.В., Лесниченко Е.Н. Сущность медицинской услуги как социально-экономической категории	33

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ

Батанова С.В. Роль мониторинга надежности организаций в условиях развития системы саморегулирования в строительной отрасли	37
Овчинникова Н.Г. Формирование механизма обоснования устойчивого землепользования	41
Овчинцева С.А. Бюджетирование, ориентированное на результат, как инструмент повышения эффективности бюджетного процесса	45
Шурубов П.В. Биржевая интеграция как часть финансовой глобализации	48
Ухалина И.А. Эволюция института социального страхования и его становление в России	51
Фоменко Н.М., Ефимов Е.Н. Общая характеристика электронных торговых площадок	55
Кербс Р.В. Налоговое стимулирование хозяйствующих субъектов	59
Когарлыцкий А.С. Развитие аквакультуры как отрасли экономики	64
Щукина Н.В. Факторный подход к анализу проблем отечественного пчеловодства	68
Луганцев А.М. Реструктуризация компаний в форме слияний и поглощений	72
Маташева Х.П. Экономико-математический аспект моделирования процесса логистического обеспечения Интернет-маркетинга	76
Меликов Ю.И. Антикризисный потенциал кредита	79
Пономарев Н.Р., Трунов И.Т., Чешев А.С. Совершенствование организационно-экономического механизма рационального природопользования систем теплоснабжения	83
Попов Д.Н. Развитие банковского кредитования в целях укрепления ресурсной базы сельского хозяйства	88
Распопова О.Н. Моделирование экологизации свекловодческой подотрасли в общей системе земледелия	91
Суркова О.А. Перспективы, тенденции и факторы, влияющие на развитие внутреннего туризма в России	95
Терехова Е.В., Савельева Н.А. Стратегическое сегментирование конкурентов на примере сферы услуг строительного дизайна	100
Егорова Н.С. Российский опыт государственного финансового регулирования АПК как объекта инвестиций	106
Журавель В.Ф. Управление инновационными технологическими процессами в современном сельскохозяйственном производстве	109
Александровская Л.А., Чешев А.С. Эколого-мелиоративные основы изменения природной среды на мелиорируемых землях	113
Забазнова Т.А. Сущность бизнес-среды и предпринимательской среды в сельских территориях	118
Базулин А.В. Малое и среднее предпринимательство в условиях циклического развития	125
Батищева Г.А. Исследование внутренней миграции в России	130
Икаева Л.Э. Инновационные рынки как объект антимонопольного регулирования	136

Шелудченко Ж.Н. Теоретико-методологические аспекты разработки системы экономической безопасности промышленного предприятия	140
Ткачева Л.Е. Генезис процесса управления предпринимательскими структурами в различных рыночных условиях	144
Чуев И.Н., Балашова И.В. К вопросу об институциональных особенностях сельскохозяйственной кооперации	150
Шибанов В.Е. Структура организации и управления материально-технического снабжения	154
Штезель А.Ю. Затраты на рекламу в структуре маркетингового бюджета коммерческого банка	158
Кантаурова В.В. Сравнительная характеристика направлений инвестиционных стратегий физических лиц на рынке ценных бумаг России.	162
Трубников Д.А. Институциональный подход к оценке издержек телекоммуникационных компаний.	167
Рудакова О.С. Особенности имитационного моделирования бизнес-процессов современной организации	171
Саакян Н.А. Состояние и перспективы управления нематериальными активами в российских компаниях	178
Ломакин Н.И., Самородова И.А. Эффективность систем дистанционного банковского обслуживания клиентов.	183
ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	
Ашхотов В.Ю. Энергетический драйвер экономического развития регионов	187
Ефименко А.А. Трансформация системы межбюджетных отношений и ее роль в стимулировании регионального развития.	192
Тинчурина Л.Р. Факторы и особенности эволюции рынка общественного питания города-миллионера	196
Торчинова О.В., Чернявская С.А. Субрегиональная система как интегрированный субъект экономических отношений	200
Кетенчиев М.Б. Инвестиционно-структурные ориентиры развития Кабардино-Балкарской Республики	205
Чернявская С.А. Субрегиональная система как результат спецификации экономических отношений	210
Курченков К.Ю. Моделирование и анализ эффективности инструментов регулирования вредных выбросов на региональном рынке «с экологически ориентированным потреблением»	214
Кяров В.А. Управление муниципальной экономикой: становление и испытание кризисом	218
Дятлов Д.А. Многофакторная оценка рисков развития финансовой системы региона (на примере Южного Федерального Округа)	223
Оджаева М.А. Финансовый фактор развития региональной экономики.	227
Мрикаев К.Р. Трансграничность — приоритетная тенденция регионального экономического развития	230
Калиниченко В.И. Моделирование и оптимизация стратегий развития рекреационно-туристских территорий	234
Онищенко Е.В. Олимпийские перспективы как фактор модернизации рынка рекреационных курортных услуг г. Сочи	238
Пономарева М.А. К вопросу о формировании организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием региона	246
ТЕНДЕНЦИИ МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	
Галатов М.В. Мировая торговля продовольствием в условиях эскалации агропротекционизма.	250
Свиридов О.Ю. Выявление влияния динамики глобализационных процессов на формирование инфраструктуры финансового рынка	255
Грошев Д. А. Нетарифные методы в современной системе государственного регулирования внешней торговли товарами в России.	261

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ

Островская В.Н. Глобальная история развития бенчмаркинга 266

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ

Васильев П.П. Образование и наука как основа формирования качественного
трудового потенциала в России на современном этапе 272

Давыдов А.А. Практические аспекты оценки эффективности инвестиций
в образование 278

Долгова А.В. Определение факторов повышения эффективности функционирования
регионального рынка образовательных услуг 281

Топилина И.И. Выбор адаптивных решений на основе учета влияний неуправляемых
факторов в высшей школе. 286

Смирнов В.В., Ямщикова Т.Н. Многоканальное финансирование послевузовского
образования и институт эндаумента в России 290


 Федеральная служба
 по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций
СВИДЕТЕЛЬСТВО
 О РЕГИСТРАЦИИ СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

ПИ № ФС77-34982 от 16 января 2009 г.

Название TERRA ECONOMICUS («ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ»)
 Адрес редакции 344002, г. Ростов-на-Дону, ул. М.Горького, д. 88, к. 211
 Примерная тематика и (или) специализация Научные и учебно-методические публикации по широкому спектру экономических дисциплин; реклама не более 40 %
 Форма периодического распространения журнал
 Язык(и) русский, английский
 Территория распространения Российская Федерация
 Учредитель (соучредители) Федеральное государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Южный федеральный университет» (344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Большая Садовая, д. 105/42)

Заместитель Руководителя _____ А.А. Романенков
 Заместитель начальника _____
 Управления разрешительной _____
 работы в сфере СМИ _____ А.Л. Колоницкий


 Настоящее свидетельство выдано в соответствии с Законом Российской Федерации от 27 декабря 1991 года «О средствах массовой информации». Нарушение законодательства Российской Федерации о средствах массовой информации влечет уголовную, административную, дисциплинарную или иную ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

007857


 Журнал «Экономический вестник Ростовского государственного университета» зарегистрирован Министерством Российской Федерации по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций – свидетельство ПИ № ФС77-13577 от 20 сентября 2002 г.

СМИ перерегистрировано в связи с изменением названия и сменой
 учредителя 16 января 2009 г.

Заместитель Руководителя _____ А.А. Романенков
 Заместитель начальника _____
 Управления разрешительной _____
 работы в сфере СМИ _____ А.Л. Колоницкий



ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СУЩНОСТИ И ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ОСНОВ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ

Д.А. АРТЕМЕНКО,

кандидат экономических наук, доцент,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
e-mail: dartemen@mail.ru

Налоговое администрирование рассматривается как составной элемент налоговой системы, его оптимальная организация позволит снизить уровень издержек исполнения налогового законодательства.

Ключевые слова: налоговое администрирование; налоговый контроль; налоговая система

Коды классификатора JEL: H20

Необходимость обеспечения устойчивого поступления налоговых доходов, соблюдения налоговой дисциплины как условия качественного выполнения обязательств перед государством физическими и юридическими лицами объективно способствуют образованию специализированных административных структур, функционально предназначенных для государственного контроля за осуществлением налоговых отношений. Деятельность таких структур в ряде нормативно-правовых документов исполнительных органов федерального уровня была в 2000 впервые охарактеризована термином «налоговое администрирование» [3, с. 108]. Однако общеупотребительность данного термина на практике сложилась без определения его содержательной стороны, хотя законодатель в конце 2003г. сделал попытку установить нормативное определение «администратор доходов бюджета» в Федеральном законе «О бюджетной классификации», а также закрепить в законе состав основных обязанностей данных лиц. Впрочем, последующими редакциями указанного закона это определение было исключено.

Термин «налоговое администрирование» не используется в актах законодательства о налогах и сборах, следовательно, его применение или неприменение не влечет для участников налоговых правоотношений каких-либо последствий. Вместе с тем, совершенствование деятельности налоговых администраций невозможно без четкого понимания ее смысла, предопределенности, общественной значимости и места в экономико-правовой системе.

Понятие «администрирование» (от лат. administratio — руководство, управление) достаточно редко использовалось в отечественной науке для целей описания управленческой деятельности, так как его семантическое содержание соответствует понятию «управление». Учитывая данное обстоятельство, налоговое администрирование в самом упрощенном толковании можно определить как управление налогообложением. При этом управление налоговыми отношениями может быть организовано, прежде всего, со стороны государства, что обуславливает рассмотрение в качестве управляющего субъекта именно государственных органов. В этой связи термин «налоговое администрирование» смыкается с понятием «государственное управление в области налогообложения» и его дальнейшее толкование требует уточнения иерархических связей понятийного аппарата, используемого для определения содержания данного процесса.

Как категория налоговое администрирование является объективной категорией науки об управлении, выражающей конкретную специфическую форму взаимоотношений государства и налогоплательщика в рамках налоговой системы. Специфика вышеназванной формы заключается в том, что при ее реализации превалирует контрольная функция государства за соблюдением налогоплательщиком налогового законодательства для обеспечения баланса общих и частных интересов. Однако сложный и многоплановый характер такого института, как администрирование в сфере налогообложения, нельзя ограничить только рамками налогового контроля.

Необходимо отметить, что большинством ученых «управление налоговыми отношениями» понимается как более емкое явление по сравнению с функциональной деятельностью налоговых органов, поэтому оно квалифицируется в научной литературе с использованием специальных дефиниций, введенных в научный оборот в течение последних нескольких лет — «государственный налоговый менеджмент», «налоговый процесс», «сбор налогов», «налоговое администрирование». Так, Ласточкина В.М., формулируя условия соподчиненности теоретических терминов в сфере контрольно-экономической деятельности налоговых органов, выделяет базисный термин «государственный налоговый менеджмент», в процессе которого усилиями органов представительной, исполнительной, судебной власти, при участии общественных организаций, проводятся мероприятия по разработке, принятию и исполнению налогового законодательства с целью создания стабильной и сбалансированной налоговой системы, позволяющей обеспечить финансирование государственных программ при соблюдении разнонаправленных экономических интересов налогоплательщиков и государственных органов. Как элемент государственного налогового менеджмента ею выделена контрольно-экономическая работа налоговых органов, в рамках которой налоговое администрирование можно определить как деятельность налоговых органов по исполнению налогового законодательства [5, с. 6].

Аналогичного подхода придерживается и Т. Ф. Юткина, которая предлагает рассматривать функционирование налоговых органов в качестве составного элемента государственного налогового менеджмента, определяя данное понятие как многозначное, иерархически сложное и состоящее из трех взаимодействующих между собой сфер: налогового планирования и прогнозирования, налогового регулирования и налогового контроля [8, с. 245]. Однако в концепции Т. Ф. Юткиной имеются внутренние противоречия. Так, к субъектам государственного налогового менеджмента ею отнесены «налоговые администрации трех уровней фискальной иерархии». При этом в состав субъектов налогового контроля Т. Ф. Юткина включает не только налоговые администрации, но и государственные финансовые органы, бюджетные комиссии парламента, администрацию Президента РФ, Счетную палату и др. Однако это приводит к необоснованному расширению содержания составной части государственного налогового менеджмента над его базовым определением. Не вполне корректным представляется и включение в состав налоговых администраций правоохранительных органов, поскольку они имеют полномочия предотвращения, расследования и пресечения конкретных правонарушений уголовной направленности и в части обеспечения собираемости налоговых доходов могут играть только профилактическую, «устрашающую» роль. Кроме того, при использовании термина «государственный налоговый менеджмент» возникает проблема включения в процедуры управления налоговыми отношениями и муниципальных органов власти.

Несомненная актуальность теоретического обоснования процесса управления налогами требует продолжения его научного анализа. Вместе с тем, всеми авторами подчеркивается то обстоятельство, что центральным звеном, обеспечивающим реализацию государственной и муниципальной налоговой политики, выступают налоговые администрации.

В современной литературе сложилось понимание налогового администрирования в двух вариантах: в узком смысле слова как системы налогового контроля и привлечения к ответственности за налоговые правонарушения и в широком смысле слова как специфического вида управленческой деятельности, процесса управления деятельностью налоговых органов по реализации их должностных обязанностей, осуществляемых посредством планирования, организации и контроля в целях повышения собираемости налогов, улучшения обслуживания плательщиков и повышения эффективности функционирования налоговых органов [1, с. 6]. И.А. Перонко определяет налоговое администрирование как систему управления государством налоговыми отношениями, а налоговые отношения предстают предметом налогового администрирования [7, с. 33]. В литературе существуют и другие определения: сфера научно-практических исследований и методических действий, являющихся частью общей теории и практики управления, совокупность методов, приемов и средств информационного обеспечения, посредством которых налоговая администрация всех уровней придает функционированию налогового механизма заданное законом направление. Следовательно, администрирование в налоговой сфере имеет несколько сторон: совокупность норм и правил, регламентирующих конкретную налоговую технику, особая сфера деятельности государства, особый научно-практический процесс, стержень всей структуры элементов налогового механизма.

Сущность налогового администрирования состоит в управлении налоговыми отношениями с помощью определенной политики при участии структур различных органов власти. С позиций институциональной теории налоговое администрирование представляет

собой устойчиво воссоздающийся в фискальной системе набор нормативов формального и неформального характера с максимальным преобладанием, развитием и усложнением формальных процедур.

Целью администрирования следует считать, по нашему мнению, обеспечение стабильного уровня налоговых поступлений в бюджетную систему в условиях оптимального сочетания методов налогового регулирования и налогового контроля на базе основных принципов налогообложения.

Предметом налогового администрирования можно определить отношения:

- реализующиеся в связи с возникновением, изменением и прекращением обязанностей по уплате налогов и сборов, т. е. налоговых обязательств;
- связанные с установлением и изменением легитимного перечня налогов и сборов, элементов налогового регулирования, действующих на различных уровнях государственного управления вследствие федеративного характера государственного устройства;
- отражающие порядок возникновения, изменения, прекращения прав и обязанностей всех субъектов налоговых правоотношений: налогоплательщиков, налоговых агентов, сборщиков налогов, налоговых органов;
- устанавливающие порядок применения различных форм и методов налогового контроля;
- предусматривающие действия по обжалованию актов налоговых органов, действий и бездействий должностных лиц налоговой администрации, досудебный порядок урегулирования налоговых споров и конфликтов;
- регулирующие формы уплаты налогов, порядок зачета и возврата платежей, взыскания налоговой задолженности по составляющим ее структуры;
- иные отношения.

Описанные выше отношения, по сути, отличаются от других типов управленческих связей. Они регулируют порядок образования денежных государственных и муниципальных фондов за счет налоговых платежей. Самостоятельный характер налогового администрирования особенно четко проявляется в специфике процедур, документов, критериев оценки действий, а также в том, что отношения по администрированию в сфере налогов регулируются именно НК РФ. Спецификой данного института следует также считать действие метода властных (административных) предписаний: субъекты налогового администрирования вступают в налоговые отношения не по своей воле и выбору, а на основании требований законодательства.

А.З. Дадашев и А.В. Лобанов характеризуют налоговое администрирование как организационно-управленческую систему реализации налоговых отношений, которая включает совокупность форм и методов, использование которых призвано обеспечить налоговые поступления в бюджетную систему России [4, с. 4]. Авторы учебника под редакцией М.В. Романовского и О.В. Врублевской под налоговым администрированием понимают частную подсистему управления налогообложением, в виде разработки мероприятий, реализующих фискальную и регулирующие функции налогов, которым занимаются преимущественно налоговые органы и Министерство финансов [6, с. 334].

Однако включение Министерства финансов в состав налоговых администраций представляется некорректным. Финансовые органы, представляющие собой систему управления финансами (включающую в себя Министерство финансов РФ, финансовые управления по субъектам РФ, финансовые отделы муниципальных образований и органы федерального казначейства), в соответствии с действующим законодательством призваны регулировать налоговые отношения. В компетенцию Министерства финансов как федерального органа исполнительной власти, уполномоченного осуществлять функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере налогов и сборов и в сфере таможенного дела.

Перечень функциональных возможностей финансовых органов в сфере налогообложения характеризуется, в основном, надзорно-методическим направлением и имеет в качестве главных целей:

- ◆ управление уровнем бюджетных доходов;
- ◆ регулирование процессов распределения части ВВП в виде платежей налогового характера в бюджет и внебюджетные фонды.

Кроме того, финансовые органы, отвечающие за уровень исполнения бюджетных обязательств, наделены правом принятия решений по управлению уровнем налоговых доходов, их деятельность

- ◆ области налогов имеет правоустанавливающее содержание.

Организационные аспекты налогового администрирования во многом зависят от существующей в каждом государстве схемы построения, разграничения полномочий и взаимодействия различных по своему функциональному назначению институтов. Расширение сферы функциональных полномочий налоговых органов способствовало преобразованию Государственной налоговой службы в декабре 1998 г. в Министерство по налогам и сборам. Изменение статуса налоговых органов сопровождалось кардинальным расширением их компетенции, поскольку министерство РФ является федеральным органом исполнительной власти, проводящим государственную политику и осуществляющим управление в установленной сфере деятельности, а также координирующим деятельность в этой сфере иных федеральных органов исполнительной власти, в то время как федеральная служба осуществляет специальные функции в установленных сферах ведения (исполнительные, контрольные, разрешительные, регулирующие и др.). В процессе проводимой Правительством РФ с начала 2004 года административной реформы произошла коренная перестройка системы федеральных органов исполнительной власти. Прежде всего, в систему федеральных органов исполнительной власти теперь входят, с одной стороны, федеральные министерства, и, с другой стороны, находящиеся в ведении этих министерств федеральные службы и федеральные агентства. Федеральные службы осуществляют функции по контролю и надзору. Под функциями по контролю и надзору понимаются:

- осуществление действий по контролю и надзору за исполнением органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами, юридическими лицами и гражданами установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными конституционными законами, федеральными законами и другими нормативными правовыми актами общеобязательных правил поведения;
- выдача органами государственной власти, органами местного самоуправления, их должностными лицами разрешений (лицензий) на осуществление определенного вида деятельности и (или) конкретных действий юридическим лицам и гражданам;
- регистрация актов, документов, прав, объектов, а также издание индивидуальных правовых актов.

В настоящее время администраторами поступлений в бюджетную систему Российской Федерации являются налоговые органы, иные органы государственной власти, органы управления государственных внебюджетных фондов, органы местного самоуправления, юридические или физические лица, уполномоченные указанными органами государственной власти, а также созданные этими органами государственные (муниципальные) учреждения, осуществляющие в соответствии с законодательством Российской Федерации контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты, начисление, учет, взыскание, принятие решений о возврате излишне уплаченных (взысканных) обязательных платежей в бюджет, пеней и штрафов по ним и иным поступлениям в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации [2, с. 27]. В рамках бюджетного процесса администраторы поступлений в бюджет осуществляют мониторинг, контроль, анализ и прогнозирование поступлений средств из соответствующего доходного источника и представляют проектировки поступлений на очередной финансовый год в соответствующие финансовые органы. Список администраторов доходов федерального бюджета довольно обширен, включает в себя практически все федеральные органы исполнительной власти, а также и судебные органы, и приводится в приложениях к федеральному бюджету на очередной финансовый год, начиная с 2004 года. Администраторы доходов бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований также утверждаются при принятии законов о соответствующих бюджетах.

В Российской Федерации в состав налоговых администраций, обеспечивающих поступление в бюджетную систему налогов и сборов, входит Федеральная налоговая служба Российской Федерации (далее — ФНС РФ) и ее территориальные органы, а также Федеральная таможенная служба, полномочия которой в налоговой сфере ограничены администрированием налогов, взимаемых в связи с пересечением товарами таможенной границы РФ (налога на добавленную стоимость и акцизов). Каждая из этих структур выполняет специфические функции, определенные соответствующими законодательными актами, и обслуживает весьма объемную сферу государственных финансовых потоков. Для прочих администраторов доходов взимание налоговых платежей в бюджет является неотъемлемым признаком реализации ими функциональных обязанностей (например, взимание государственной пошлины), однако контроль за соблюдением законодательства о налогах и сборах при взимании данных платежей осуществляется уже налоговыми органами.

Налоговые органы, в отличие от финансовых, не имеют права каким-либо образом влиять на объем поступления налоговых платежей (за исключением переноса срока платежа в виде отсрочек, рассрочек, налоговых кредитов и инвестиционных налоговых кредитов, а также процедур реструктуризации накопленной задолженности по налогам, пеням и штрафам) и обязаны обеспечить неукоснительное соблюдение всеми налогоплательщиками своих обязательств, реализуя правоприменительное содержание своей деятельности. Таким образом, налоговые органы призваны исполнять налоговое законодательство, что позволяет считать исполнительскую функцию определяющей в характеристике целей и задач их деятельности. Исходя из этого, содержание налогового администрирования можно определить как деятельность специально уполномоченных органов по исполнению налогового законодательства.

Комплексное представление об организации налогового администрирования отражает его структура, включающая в себя разнообразные методы и формы, которые традиционно подразделяются на налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль.

Указанные методы не могут быть жестко разграничены, так как на практике они нередко пересекаются. Каждому из методов налогового администрирования присущи свои формы, способы и приемы достижения поставленных перед ними задач.

Налоговое планирование может быть текущим (тактическое) и на более отдаленную перспективу (стратегическое или налоговое прогнозирование). Целью налогового планирования на макроуровне является обеспечение потребностей бюджета путем определения объема финансовых ресурсов в разрезе плательщиков налогов и максимально возможного изъятия, а также оптимизация налогового регулирования и налогового контроля. Основная задача налогового планирования — экономически обоснованно обеспечить качественные и количественные параметры бюджетных заданий. В ходе налогового планирования оценивается налоговый потенциал региона; прогнозируются объемы налоговых поступлений с учетом темпов экономического роста региона, утверждается бюджет по налогам, выводятся суммы бюджетного дефицита, уровень инфляции, индексы цен, разрабатываются контрольные задания в разрезе бюджетов различных уровней, определяется долевое распределение налоговых ставок и льгот. Налоговое планирование на микроуровне проявляется прежде всего как совокупность действий, направленных на увеличение объема финансовых ресурсов организации, регулирующих величину и структуру налоговой базы, воздействующих на эффективность управленческих решений, обеспечивающих своевременное поступление денежных средств в общественные финансовые фонды в соответствии с действующим законодательством.

Целью налогового регулирования является уравнивание общественных, корпоративных и личных экономических интересов участников налоговых правоотношений. Прежде всего налоговое регулирование, являясь субъективной деятельностью государства, частью налоговой политики, обеспечивает сочетание интересов государства, регионов, муниципалитетов, корпораций, фирм и отдельных индивидов в бюджетно — налоговой сфере деятельности, то есть максимальное обеспечение общественных интересов в их финансовом покрытии. В качестве форм налогового регулирования можно назвать систему налогового стимулирования, оптимизацию налоговых ставок, систему налоговых льгот и меры санкционного действия.

Система налогового стимулирования может предусматривать изменение срока уплаты налога и сбора, а также пени; предоставление отсрочки или рассрочки по уплате налога; предоставление налогового кредита или инвестиционного налогового кредита. К этой же системе относятся факультативные характеристики стимулирования: налоговые абонементы или льготы. Особое место занимает оптимизация налоговых ставок. Целью стимулирования является достижение относительного равновесия между налоговыми мегафункциями: фискальной и регулирующей. От размера налоговых ставок зависит построение рациональной налоговой системы. Система налоговых льгот представляет собой комплекс налоговых преференций стратегического действия, компенсирующий финансовые потери при выпуске новой и конкурентоспособной продукции, модернизации технологических процессов, укрепляющий основы малого и среднего производственного бизнеса. Налоговые льготы предоставляются в виде отмены авансовых платежей, уменьшения или полного сложения налогового обязательства при соблюдении определенных условий, снижения размера налоговой ставки. Неотъемлемой частью налогового регулирования и формой налогового администрирования является система санкций, как финансовых, так и штрафных.

Необходимым условием эффективного налогового администрирования выступает налоговый контроль: предварительный, текущий и последующий. Основная его цель — препятствие уходу от налогов, обеспечение устойчивого поступления бюджетных доходов, преодоление действия эффекта «безбилетника». Под формой налогового контроля следует понимать относительно устойчивое сочетание методов налогового контроля, реализуемых в ходе определенных мероприятий, осуществляемых субъектами налогового контроля на постоянной основе в отношении подлежащих налоговому контролю субъектов.

На основе анализа структуры налогового администрирования выделяется три основных его организационных типа: законодательное, организационное и администрирование конкретных налогов. На современном этапе налоговой реформы наиболее актуальным и важным в деятельности налоговых органов, особенно в субъектах федерации и на местах, становится организационное администрирование. Администрирование в сфере налогообложения подразделяется также на традиционное (по правилам и рекомендациям федеральных органов исполнительной власти) и нетрадиционное (инициативное администрирование, предложения по совершенствованию налоговых процессов). Разумеется, оба вышеперечисленных типа администрирования должны базироваться и осуществляться только на основе действующего законодательства (как собственно налогового, так и других отраслей права на основании п. 1 ст. 11 Налогового Кодекса РФ).

Функционирование налоговых органов может обеспечить ожидаемый обществом результат в виде стабильных и достаточных поступлений налоговых доходов только при условии соблюдения принципов организации их контрольно-экономической работы. Установление системы принципов имеет не только теоретическое, но и большое практическое значение, поскольку каждый принцип позволяет конкретизировать направления развития общественных институтов, а знание системы принципов помогает в разрешении спорных ситуаций, не нашедших правового урегулирования. Принципом налогового администрирования, по нашему мнению, следует считать базовое условие, определяющее эффективность организации работы по мобилизации налоговых платежей в бюджетную систему и исполнению налогового законодательства.

Методологической основой определения принципов налогового администрирования являются классические принципы налогообложения А. Смита и А. Вагнера (принципы справедливости, законности, нейтральности, эффективности, достаточности и эластичности налогообложения, надлежащего выбора источника налогообложения, оптимального сочетания налогов в экономически обоснованную систему), дополненные и переклассифицированные Ф. Ноймарком. В современной литературе, посвященной принципам налогового администрирования, вышеперечисленные принципы устанавливаются по трем важнейшим критериям: сущностные принципы (законности, комплексности, соразмерности, разделения налоговых полномочий между уровнями власти), методологические принципы (регламентация и унификация налоговых процедур, координация, дифференциация) и организационные (сервисный характер, соблюдение налоговой тайны). Важное место в системе базовых условий эффективности и рациональной организации налогового администрирования занимают методологические принципы, определяющие качество организационных мероприятий по управлению налоговыми отношениями, а также основные правила налоговой деятельности, предполагающие соблюдение интересов и прав сторон на основе правовых норм.

Задачами современного этапа налоговой реформы и развития налогового администрирования, по нашему мнению, являются оптимизация всей многосторонней деятельности в рамках налоговой системы в целом, выработка адаптационных фискальных механизмов к постоянно меняющимся экономическим условиям, повышение общей эффективности налогового администрирования, выражающееся в современных условиях в укреплении справедливости и нейтральности налоговых процессов, дальнейшая разработка и внедрение сервисной модели налогового администрирования, использование информационных технологий на базе компьютерной техники и телекоммуникаций, разработка системы стандартов, позволяющих формализовать оценку качества обслуживания налогоплательщиков, применение эффективных технологий в области менеджмента с учетом специфики государственного управления и законодательства о государственной службе. Реализация поставленных задач должна обеспечить увеличение поступлений налогов и сборов прежде всего за счет вывода предпринимательской деятельности из теневого сектора и сокращения издержек плательщиков при исчислении и уплате налогов, а также затрат государства на осуществление налогового контроля.

Основной целью всех предпринимаемых усилий по унификации и регламентации налоговых процедур, развитию и укреплению администрирования в налоговой сфере долж-

ны стать стабильное обеспечение консолидированного бюджета необходимыми для бюджетополучателей всех уровней финансовыми ресурсами, достижение максимального паритета интересов государства, личности, сообщества налогоплательщиков и их отдельных групп (в том числе по различным отраслям и регионам), ликвидация дисбаланса между правами и обязанностями налогоплательщиков и контролирующих органов, реформирование сложившегося порядка рассмотрения налоговых споров, использование всего спектра возможностей экономического регулирования с помощью налоговых инструментов, достижение внутренней согласованности в практическом применении установленных налоговых норм, реальное развитие либеральных, стимулирующих, правозащитных начал налогового процесса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Александрова И.Ю.* Становление налогового администрирования в России/Автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ростов-на-Дону, 2003
2. *Артеменко Д.А., Хашева З.М., Белокрылова О.С., Поролло Е.В.* Налоговое администрирование и налоговый контроль: теория и практика. Монография. Краснодар: Южный институт менеджмента, 2006.
3. *Васильев Ю.В., Кузнецов Н.Г., Поролло Е.В.* Политика реформирования налоговой системы России. Монография / РГЭУ «РИНХ». — Ростов-на-Дону, 2008.
4. *Дадашев А.З., Лобанов А.В.* Налоговое администрирование в Российской Федерации. — М.: Книжный мир, 2002. — С. 4
5. *Ласточкина В.М.* Контрольно-экономическая работа налоговых органов: механизм и перспективы развития / Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. — Ростов-на-Дону, 2004.
6. *Налоги и налогообложение* / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. — СПб: Питер, 2000. С. 334.
7. *Перонко И.А., Красницкий В.А.* Налоговое администрирование // *Налоговый вестник*. 2000. — № 10.
8. *Юткина Т.Ф.* Налоги и налогообложение. — М.: ИНФРА-М, 2001.

СТРУКТУРНАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ПЕРВИЧНОГО ЗВЕНА РЫНОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА — ПРИОРИТЕТНАЯ ЦЕЛЬ СОВРЕМЕННОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Т.Э. ГАЛАЗОВА,

аспирантка,

Северо-Осетинский государственный университет,

e-mail: indep@nosu.ru

Рассмотрены актуальные аспекты трансформации первичного звена рыночного производства, формы и факторы этого процесса и его общие последствия.

Ключевые слова: первичное звено производства; рыночная экономика; трансформация экономической организации

Коды классификатора JEL: E21, E23, E61

Необратимость и необходимость дальнейшего интенсивного развития фундаментальных рыночных процессов (а, значит, и проведения соответствующей макроэкономической политики) — состоявшийся факт посткризисной экономической жизни России, новый феномен и основной фактор динамики организационно-управленческой системы страны, новый объект исследования российской экономической науки, нашедший эффективное применение на практике [8, 10]. Разумеется, рыночная направленность и производственных процессов, и макроэкономической политики является реальностью в той мере, в какой реальностью являются допускаемые федеральным центром рыночные формы организации национальной экономики. По этому поводу очень точно высказался П. Минакир — «общенациональные трансформации тем более асинхронны и пространственно дифференцированы, чем сложнее и дифференцированнее само экономическое пространство» [5].

Сегодня многочисленными исследованиями российских экономистов доказано, что российское экономическое пространство во многом остается продуктом не просто «нерыночной», а даже «антирыночной» исторической эпохи. Оно возникало и развивалось в соответствии с административными принципами построения централизованной экономики и подчинялось административному алгоритму управления на всех уровнях, сферах, отраслях и регионах.

В результате, в переходный к рынку период российские экономические явления и институты, будучи порождением административной системы, вступили в прямую и бескомпромиссную конфронтацию с рыночными процессами. Развернувшаяся внутрисоюзная (затем — внутрироссийская, затем — внутрирегиональная) конкурентная борьба за бюджетные ресурсы центра обнажила всю слабость материально-технической и социально-экономической базы современного российского производства.

Экономисты вынуждены были констатировать наличие экономически неэффективной структуры на всем пространстве постадминистративной организации производства страны, тем более что такая неэффективность прямо и непосредственно оборачивалась значительными инфраструктурными издержками.

Экономисты-теоретики вновь и вновь возвращаются к определению фундаментальных для данной отрасли знания категории, — что такое рыночная трансформация национальной экономики? В чем принципиальные отличия макроэкономической организации экономики от ее пространственной или отраслевой организации? Каковы доминантные тенденции развития первичного производственного уровня организации национальной экономики? Как отражаются в управленческой сфере структурные особенности отдельных зон рыночной экономики? [1, 2, 3, 4, 5, 12, 13].

Ответам на эти вопросы посвящена обширная экономическая литература, изучение которой свидетельствует о том, что характер и содержание трактовки большинства теоре-

тических категорий зависит от конкретной цели, поставленной в ходе предпринимаемого тем или иным автором исследования.

Тем не менее общим для всех аналитических определений является идея районирования (структурирования) экономического пространства. С этой точки зрения национальная экономика есть не что иное, как агрегирование сфер, отраслей и регионов на основе избранного экономического критерия их типологизации. Если же учесть, что макроэкономическое агрегирование хозяйственного пространства необходимо, прежде всего, для управления, разработки и осуществления государственной экономической политики, то методически наиболее значимыми из всех вариантов экономического структурирования являются те из них, которые исходят из существующих границ хозяйственно-административных юрисдикций.

В развитом гражданском обществе важным атрибутом рыночной экономики является всеобщее осознание его участниками наличия консолидирующих общих экономических интересов. Там, где это произошло, возникает мощный дополнительный фактор ускоренной экономической динамики в виде рациональных коллективных усилий по повышению уровня экономического и социального благосостояния. Практика свидетельствует о наличии высокой степени корреляции между экономическим развитием страны и реализацией групповых интересов основных его социальных страт. И поскольку эта корреляция может скрывать различные особенности внутренней структуры национальной экономики, то для построения эффективной макроэкономической политики важно выделять два различных типа экономической организации сфер, отраслей и регионов — «однородный» и «функциональный».

Однородными следует считать те сферы, отрасли и регионы, которые в рамках исследования структурного строения национальной экономики объективно объединяются одинаковой производственной специализацией (например, «аграрные» или «добывающие» отрасли).

В чем же важность нахождения и агрегирования экономически «однородных» структурных единиц национального производства?

Важность такого агрегирования состоит в особенностях механизма формирования и реализации макроэкономической политики, поскольку для однородных по экономике сфер, отраслей и регионов одно и то же внешнее изменение должно будет — при прочих равных условиях — одинаково влиять на экономику всех однородных пространственных единиц. А это не только упрощает прогнозирование и методическую базу расчета эффективности макроэкономической политики по отношению к экономически однородным единицам, но и позволяет строить однотипные модели реструктуризации однопрофильного производства.

Альтернативный принцип типологизации сфер, отраслей и регионов возникает в том случае, если в качестве экономического критерия группировки принимается их некоторая «функциональная интеграция», а не производственно-отраслевая однородность. В данном контексте под функциональной интеграцией — как признаком группировки обособившихся сфер, отраслей и регионов — понимается объединение таких единиц, чья экономика представляет собой совокупность взаимодействующих друг с другом хозяйственных направлений, причем это внутреннее взаимодействие приоритетнее, чем взаимодействие экономики данной единицы (сферы, отрасли и регионы) с экономиками других единиц. Иными словами, речь идет о группе экономически самостоятельных хозяйственных блоков.

Таким образом, разграничение однородных и функциональных сфер, отраслей и регионов находится в прямой зависимости от степени внутренней экономической взаимосвязи хозяйствующих субъектов данного крупного блока, что и служит критерием для «межблочной» типологической демаркации единой национальной макроэкономической системы.

Среди единого типа функциональных единиц особый интерес вызывает структура так называемой «ведущей» сферы (отрасли или региона). При наличии такого статуса внешняя структура группы функциональных хозяйственных блоков напоминает структуру «живой клетки» или «атома»: существует так называемое «ядро», в виде доминирующей единицы и дополнительные периферийные области, роль которых выполняют примыкающие к доминирующему центру другие функциональные единицы.

Доминирующий блок рассматривается как частный случай функционального статуса, который всегда имеет единый координационный центр, однако в данном случае различие касается принципиального вопроса — находится ли этот координационный центр внутри данной единицы, или он представлен координационным центром другой единицы.

Таким образом, в рамках какого-либо блока (в частности, функционального) существует огромное количество способов внутриблочного движения товаров и услуг. Это обусловлено той стороной экономической организации производства, что почти все участники экономики данной сферы (отрасли и регионы) являются, в той или иной мере, покупателями и продавцами внутрисферных (внутриотраслевых или внутрирегиональных) ресурсов, товаров и услуг. Возникает взаимозависимость в рамках локализованных закупок и продаж товаров и услуг.

В современной теории организации рыночного производства основное внимание уделяется двум моментам: сущности структурной организации производства — как условия устойчивого роста его эффективности, и организационной трансформации производства — как ведущей тенденции развития национальной экономики [6, 7, 10, 12].

Исходя из изложенного, под производственной экономической структурой как первичным звеном национальной экономики следует понимать все формы кооперированного производства, которые часто имеют фактический (и даже неоформленный) вид и к которым можно отнести производственные комплексы, корпорации, хозяйственные подсистемы, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, пулы, синдикаты, тресты, кластеры, альянсы, дзабайцу и др. Пришла пора осознанного теоретического объединения всех этих разнообразных экономических форм в понятие «производственная экономическая структура» с выявлением присущих этим структурам общих тенденций формирования и закономерностей развития. При таком подходе динамика численности таких структур в границах национальной экономики может и должна рассматриваться как объективный репрезентативный индикатор развитости и диверсифицированности экономики данной страны.

Формирование первичных структурных производственных единиц превратилось в актуальную стратегическую проблему экономического развития потому, что их доминирование в организационно-экономическом строении формирует новое относительное конкурентное преимущество в сфере экономической состоятельности по сравнению с другими странами.

В теоретическом аспекте такое понимание «первичности» производственной структуры тем более правомерно, что организационное структурирование на первичном уровне национальной экономики есть не простое и не всякое объединение разнопрофильных компаний, а таких фирм, компаний и корпораций, результат производства которых выходит на межсферные, межотраслевые, межрегиональные и международные рынки. Фактически это означает, что экономическая структурная единица всегда включает фирмы сервисного постпродажного (т. е. компании, не только поставляющие соответствующее производственное оборудование, а также комплекующие товары и услуги, но и предприятия маркетингового, лизингового, франчайзингового и транспортного направления, в том числе — институты финансовой и консалтинговой специализации).

И международная практика демонстрирует нам примеры эффективных межотраслевых и межкорпорационных производственных структур. В таких структурированных секторах особое внимание уделяется максимально-рациональному применению абсолютных (природных) конкурентных преимуществ данной страны [15, 16, 17]. Особенно важно то, что экономически эффективные производственные подсистемы в качестве первичного звена производства обеспечивают реальную диверсификацию данного уровня экономики.

Исходной основой теоретического анализа первичного экономического звена национального производства выступает трактовка структурно-производственной экономической единицы как долгосрочного капиталоемкого абсорбента наукоемких технологий на локальном уровне инвестиционных процессов. Это превращает каждую производственную структурную единицу в горизонтально-диверсифицированный экономический субъект, занимающий более конкурентоспособные позиции по сравнению с теми структурированными субъектами, в которых производство организовано по принципу администрируемой иерархии отраслей и сфер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бандилет А.Н. Вертикальная интеграция в контексте жизненного цикла отраслевого рынка. — Отраслевые рынки. — 2004. — № 5.
2. Добров А.П. Формирование вертикально интегрированных структур в промышленности России. // Регион: экономика и социология. — 2003, — № 4.

3. Егорова Н.Е., Котляр Э.А.. Стратегии экономического роста предприятий в контуре регионального управления: реструктуризация, источники финансирования и механизмы привлечения инвестиций. // Экон. наука соврем. России. — 2006. — № 3.
4. Лыгина Н. Межрегиональная экономическая интеграция как объект системного управления // Пробл. теории и практики управл. — 2004. — № 5.
5. Минакир П. Трансформация региональной экономической политики. // Пробл. теории и практики управл.». — 2001. — № 1.
6. Минакир П.А. Экономическая интеграция: региональный аспект. // Регион: экономика и социология. — Новосибирск. — 2003. — № 11.
7. Портер М. Конкуренция. Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс». 2002.
8. Райзин. Дж. Вэн. Классификация и кластер. Пер. с англ. — М.: Издательство «Мир». 1980.
9. Рыночная трансформация в России. Исследовательский проект. М. — 1997. Россия: поиск пути. М.: Научная книга. 1999.
10. Спанкулова Л.С. Проблемы развития кластерной экономики промышленности на региональном уровне. // АльПари. — 2004. — № 2–3.
11. Федеративные отношения и региональная социально-экономическая политика. 2007. — № 1; 2008. № 6.
12. Цихан Т. В. Кластерная теория экономического развития. // Теория и практика управления. — 2003. — № 5.
13. Экономическое развитие России: Региональный и отраслевой аспекты: сб. науч. тр. / Под ред. Коломак Е.А., Машкиной Л.В. — Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. — 2005. — Вып. 6.
14. Яковлев А. Российская корпорация и региональные власти: модели взаимоотношений и их эволюция // Вопросы экономики. — 2007. — № 1.
15. A Governor's Guide to Cluster-Based Economic Development, National Governors Association, Washington, 2002.
16. Nesta L., Patel P., Arundel A. Background paper on methods for cluster analysis. EU, 2003.
17. Noen A. An international comparison of national clusters. — CPB report, 2001.

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНУЮ РОЛЬ НАУЧНЫХ ШКОЛ

В.В. СМЕРНОВ,

к. соц. н., старший научный сотрудник,
ОрелГТУ,
e-mail: svv80@rambler.ru

В статье анализируется развитие теоретических взглядов ученых, социологов, экономистов на понимание источников возникновения, стадий и институциональной роли научных школ как специфического для России неформально-формального института развития науки и инновационной практики.

Ключевые слова: научная школа; исследовательская программа; творческая личность; государственная поддержка

Коды классификатора JEL: I21, I22, I28

Научные школы — достаточно сложные явления, которые на протяжении последних пятидесяти лет с различных предметных сторон широко изучаются представителями различных научных дисциплин, входящих в комплекс наук о науке — науковедение. Н.А. Куперштох, изучившей при подготовке своей статьи большой массив публикаций по данной проблематике, отмечает что «в литературе о научных школах говорят в нескольких случаях:

во-первых, применительно к отдельным ученым. Например, петербургская физическая школа берет начало от А.Ф.Иоффе. Этой школе принадлежит выдающаяся роль в становлении отечественной физики. Не менее значима роль московской школы теоретической физики, в развитие которой внесли огромный вклад такие ученые, как Л.Д. Ландау, И.Е. Тамм и др.;

во-вторых, применительно к городам (тартуская семиотическая школа, ленинградская генетическая школа, красноярская спектроскопическая школа и т.д.);

в-третьих, применительно к регионам (уральская историческая школа, сибирская геологическая школа, дальневосточная вулканологическая школа и т.д.);

в-четвертых, применительно к отдельным нациям и государствам (российская астрономическая школа, польская науковедческая школа и т.д.);

в-пятых, применительно к отдельным отраслям знания (научные школы в математике; научные школы в химии, научные школы в экономике и т.д.)» [8].

Обобщение представлений о научных школах советского периода развития отечественного науковедения нашло отражение в работе киевских ученых [10]. В ней отмечено, что научная школа — это эффективная форма неформального творческого объединения ученых, их кооперации в научном процессе. В данной работе отмечается, что существует несколько основных значений понятия научная школа: школа как совокупность лиц, вовлеченных в систему образования в данной области знания; школа как сообщество ученых, занятых разработкой единой и отличающейся от прочих исследовательской программы; школа как научное сообщество, объединенное общей совокупностью специальных знаний, символов, моделей, объяснительных принципов («дисциплинарная матрица»), а также особенностей исследовательского процесса, не связанных с познавательными возможностями отдельной личности.

Сообщество исследователей (представителей определенной дисциплинарной области) становится неформально организованной системой — научной школой лишь тогда, когда оно объединено реализацией общей исследовательской программы. Именно развитие и трансформация исследовательской программы могут служить основанием для выделения этапов (периодов) развития школы [10, с. 136–137].

Как считает Розов Н.Х. [13, с. 102], научные школы как социальные образования возникли еще в глубокой древности (Академия Платона, пифагорейская школа и пр.). Но с

течением времени их статус непрерывно менялся. В развитии научных школ он выделяет четыре периода, которые характеризовались различным набором функций, выполняемых научными школами:

1. В древности любая научная школа объединяла последователей некоего ученого, которые следовали его идеям, сакрализировали их и позиционировали себя в обществе как их хранители.

2. Начиная с XVI–XVII вв. основной функцией научных школ стало не просто хранение, а дальнейшее развитие этих идей.

3. В XIX в. научные школы приобрели новые функции, они позволяли решать задачи, которые отдельному ученому, сколь гениален он не был, оказались уже не под силу. И хотя школы все равно имели в качестве оси комплекс идей того или иного выдающегося мыслителя, подчас ученики нимало не уступали учителю. Так что для учителя лидерство в школе оказывалось связанным с поддержанием не столько интеллектуального авторитета, сколько морального, позволяющего уравновесить амбиции своих талантливых учеников и поставить для них служение школе выше самолюбия и собственных личных интересов.

4. Двадцатый век ознаменовался превращением научного поиска в деятельность, по существу, производственную — с присущей ей кооперацией и разделением труда, деперсонификацией результатов, унификацией производимых процедур и пр., и пр. В этих условиях в подавляющем большинстве случаев научная школа превращается фактически в научно-производственное объединение, в котором, помимо традиционных научных и идейных, значительную роль стали играть и организационно-управленческие функции.

В конце 80-х годов XX века отмечалось, что обобщенная модель научной школы еще не создана [10, с. 149]. Можно было говорить лишь о совокупности черт, которые характерны для научной школы. Именно наличие совокупности этих черт и дает основание присвоить тому или иному неформальному объединению ученых статус научной школы. В данной работе отмечалось, что «проходным баллом» научного коллектива в ранг школы является его высокий авторитет в данной дисциплине или направлении, огромный научный потенциал и значимость полученных результатов, высокая научная квалификация исследователей, их способность решать самостоятельно фундаментальные проблемы [10, с. 152].

Совокупность признаков, характерных для научной школы, сводилась к следующим:

- 1) наличие научного лидера исследовательского коллектива, его руководителя — крупного ученого и целостной личности, обладающего умением отбирать творческую молодежь и учить искусству исследования, поощряющего самостоятельность мышления и инициативу, обеспечивающего творческую, деловую, доброжелательную обстановку в коллективе, иными словами, особую научную атмосферу, позволяющую наиболее полно раскрыться таланту;
- 2) стиль работы и мышления;
- 3) научная идеология, концепция (фундаментальная идея), исследовательская программа;
- 4) высокая квалификация исследователей, группирующихся вокруг лидера;
- 5) значимость полученных ими результатов в определенной области науки, высокий научный авторитет в этой области.

Какими же чертами должна обладать личность лидера школы? Наиболее удачной попыткой дать описание такому типу личности ученого следует признать «модель истинного ученого», предложенную известным советским науковедом Б.М. Кедровым [5]. В таблице 2 представлено краткое описание этой модели за исключением психологических характеристик, которыми должна обладать любая творческая личность.

В 90-е годы XX века было использовано ряд новых подходов к изучению научных школ. Например, Д.А. Александров рассматривает научные школы как социальные сети [1]. Для этого он вводит понятие научной школы в узком смысле, которое маркирует наличие повседневно значимых и спаянных социальных групп. Такие группы поддерживаются аффективно окрашенными социальными связями, они всегда спаяны эмоционально значимыми отношениями дружбы и доверия внутри группы, и очень часто единство группы поддерживается недоверием и неприязнью к ее антагонистам.

Общие научные идеи и традиции, столь важные для описания научных школ, оказываются общими ценностями, за которые вместе борются люди, мобилизованные в социальной сети, которую они называют научной школой.

Таблица 1

Черты творческой личности истинного ученого А. Морально-этические характеристики истинного ученого

№ п/п	Характеристики	Краткое описание
1	Преданность науке	Истинный ученый должен бескорыстно стремиться к познанию истины. Это стремление не должно быть заслонено и затемнено никакими меркантильными, карьеристскими мотивами, соображениями выгоды, продвижения по служебной лестнице, получения наград и т.п. Преданность науке нераздельна с бескорыстием истинного ученого, с его стремлением отдавать свои силы для познания нового, а не ради личной выгоды
2	Гражданственность	Истинный ученый должен стремиться не к тому, чтобы прославить свое собственное имя, но, прежде всего, к тому, чтобы своими научными достижениями принести славу своей стране, своему народу
3	Трудолюбие	Истинный ученый должен отдавать науке без остатка все свои духовные и физические силы. Ученый и труд — это, по сути, синонимы. Только в результате титанического, неимоверно напряженного труда постигается истина
4	Связь с реальной жизнью	Истинный ученый всегда должен быть связан с нуждами своего народа, с запросами страны. Для одних ученых это проявляется в служении отечественной промышленности, сельскому хозяйству, здравоохранению и т.п. Для других — в активном участии в деле народного просвещения, в пропаганде научных знаний, в воспитании будущих ученых
5	Гуманизм и моральная ответственность	Наука по самой своей природе глубоко человечна, гуманистична. Ее открытия всем своим существом должны служить прогрессу человечества. Однако они не содержат в себе гарантии того, что не могут быть использованы во вред людям. Поэтому на ученых ложится величайшая моральная ответственность за созданное ими. Каждый ученый должен чувствовать эту ответственность
6	Принципиальность и бескомпромиссность	Для истинного ученого единственный критерий при обсуждении вопросов науки — истина, а не какие-либо личные, посторонние, привходящие мотивы. Настоящий ученый никогда не должен подлаживаться под чужое мнение. В науке следует руководствоваться принципом: «Следуй своей дорогой и пусть люди говорят что угодно»

Первозванский А.А., пытаясь выделить объективные признаки научной школы, рассматривает ее как своеобразный организм [12]. Для этого он вводит первоначально исходное и почти искусственное определение: научная школа — это группа ученых, осуществляющих прямой взаимный обмен результатами и включающая одного ученого, которого все остальные признают своим лидером. Он подчеркивает, что научная школа не просто собрание ученых, а организм, специфическая структура взаимосвязей. Сама эта специфика проявляется в следующем:

- участники школы непосредственно контактируют друг с другом, стремясь известить о своих результатах еще до публикации или даже до полного завершения исследования;
- внутри каждой школы существует собственная иерархия авторитетов («гамбургский счет»), причем высшим экспертом является лидер;
- школа, как правило, имеет свою систему ценностей (оценку важности разработки тех или иных проблем и оценки ученых, не входящих в данную школу), причем эта система может значительно отличаться от общепринятой и, тем более, от официально-государственной;
- внутри школы вырабатывается определенный стиль представления результатов и общения, как правило, задаваемый лидером [12, с. 210].

Два важных замечания А.А. Первозванского, на которые следует обратить внимание:

1. Как всякий организм, научная школа имеет ограниченный срок жизни, наиболее часто связанный с ограниченностью длительности творческой жизни лидера.
2. Смена лидера, как правило, сопровождается снижением класса научной школы. Типична и ситуация раскола школы, если в ней ранее работало несколько специалистов равного класса.

Кугель С.А. рассматривает научную школу как одну из ключевых форм самоорганизации научного сообщества [7]. Школа — это социально-организационный механизм, элемент социальной технологии обеспечения преемственности знаний, стилей мышления и научного сотрудничества.

Он дает следующее определение научной школе: «Научная школа — это группа единомышленников, объединенных общей парадигмой, исследовательской программой, основы которой заложены лидером, руководителем школы; это и стратифицированная группа ученых, в которой есть признанный лидер, исполнители и, как правило, ученики; это группа ученых, ведущих интенсивную совместную научную деятельность; это группа ученых, объединенная общим стилем мышления» [7, с. 44].

По его мнению, научной школе присуща, с одной стороны, внутренняя сплоченность, с другой — относительная изоляция. Он подчеркивает еретичность научных школ, противостояние традиции (по крайней мере на этапе становления).

Шишкин А.В. и Вареник В.В. [14] считают, что более четкое и правильное понимание вопроса о сущности научных школ сформулировано в Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова. В данном случае научная школа — неформальное сообщество ученых и специалистов, которое:

- имеет сформулированную научную доктрину;
- проводит научно-исследовательские работы теоретического и прикладного характера в определенной научной области;
- является в данном научном направлении наиболее авторитетным по научному статусу, научной и практической результативности;
- осуществляет деятельность в области, относящейся к наиболее перспективным направлениям развития науки и техники;
- представлена своими достижениями в ведущих научных изданиях и научных форумах международного уровня;
- проводит подготовку специалистов высшей квалификации (докторов и кандидатов наук).

Извозчиков В.А., Потемкин М.Н. пишут о том, что важнейшим критерием научной школы является «... объединение нескольких поколений исследователей единством подходов к решению конкретных научных проблем в рамках либо общепринятой, либо новой парадигмы» [3, с. 31].

Развитой научной школе они приписываются следующую совокупность свойств [3, с. 33]:

- внутришкольные генетические связи; все члены, независимо от их статуса, ученики лидера, его единомышленники, своими научными вкладами продолжают и развивают школу;
- субординационные связи, определяемые реальным вкладом лидера и членов школы;
- управленческий механизм в форме здорового внутригруппового дружеского соперничества, регулируемого и контролируемого лидером с целью установления нормальных межличностных отношений;
- взаимозависимость научных вкладов и существования в науке членов школы;
- примат программы школы над индивидуалистическими настроениями, когда самостоятельность в разработке общей программы либо подавляется, либо включается в общую программу по согласованию с лидером;
- ассимиляция неофитов — не только студентов, аспирантов или стажеров, но и ученых высокого класса — в течение какого-то периода времени;
- динамизм школы;
- относительная самостоятельность функционирования как школы, так и ее подсистем;
- длительность существования, определяемая реализацией или изменением программы, исчерпываемостью результатов и публикаций, сменой лидера, распадом школы и перерастанием ее в научное направление с приобретением международного статуса;
- функциональная определенность элементов: не все сотрудники и не все участники процесса научного исследования могут рассматриваться в качестве членов школы, а лишь те, которые вносят значимый вклад в совокупную систему знаний, представляют программу вовне, вступают в полемику с оппонентами, распространяют и внедряют результаты.

Предполагается, что ученик, будучи независимым от учителя, следует за ним, так как устами учителя-лидера говорит логика науки, ее методология, принципы, стиль мышления и деятельности. Кроме того, лидер-учитель выступает переносчиком основной информации, служит каналом включения национальной культуры с ее своеобразием в мировую,

действует в роли воспитателя молодых умов, программиста работы, организатора мотивированной деятельности.

Извозчиков В.А. и Потемкин М.Н. также отмечают, что если научное направление может жить веками, то школа рождается, развивается, а далее дает толчок новому направлению в науке, либо умирает, хотя общезначимые результаты, полученные ею, продолжают жить.

Уникальность научных школ заключается в объединении функций обучения, приобщения к традициям науки с поиском новых подходов и решений как концептуальных, принципиальных, методологических, так и методических, практических.

Извозчиков В.А. и Потемкин М.Н. выделяют основную функцию истинно научной школы, которая заключается в генерации новых идей и программы, в продуцировании нового знания и системы знаний. Как только эти функции перестают реализовываться, продуцирование, производство нового знания сменяется репродуцированием чужих идей или откровенным плагиатом, школа теряет авторитет и перестает существовать. Особенности продуцирования знаний определяются образом мышления и действий в науке.

В государственной программе поддержки ведущих научных школ Правительства РФ указано, что понятие «научной школы» употребляется применительно к небольшому научному коллективу, объединенному не столько организационными рамками, не только конкретной тематикой, но и общей системой взглядов, идей, интересов, традиций — сохраняющейся, передающейся и развивающейся при смене научных поколений. Там же выделяются следующие признаки научной школы:

- общность научных интересов представителей школы и научная значимость рассматриваемых проблем;
- уровень научных результатов школы и ее признание в стране и за рубежом;
- роль научного лидера, стабильность и перспективы школы (преемственность научных поколений, работа с научной молодежью и работа постоянного научного семинара).

Никольский Н.И. обосновывает мысль, что понятие «научная школа» — это устаревшее понятие, связанное с определенным этапом развития науки [11]. Оно приобретает в настоящее время скорее консервативное значение. Если «опору на научные школы» принимать как основу научной политики, то это будет вредно для развития науки.

Он считает, что «проблема научных школ, дискуссии на эту тему представляют чисто российское явление и являются отголоском прошлого, патриархального типа развития науки. Кроме широкой технологизации науки, происходит еще и превращение науки в достаточно массовое явление. А представление о массовости, значительном количестве научных школ принижает понятие школы и отождествляет его с научным коллективом» [11, с. 204].

В начале 2000-х годов актуальное значение приобрела проблема идентификации научных школ для реализации адресных программ их поддержки.

Розов Н.Х. выделяет причины, стимулирующие исследование этой проблемы [13, с. 103]:

- многолетнее существование научных школ доказало эффективное воздействие на НТП;
- эффективное управление наукой, по существу, сводится к управлению научными коллективами, среди которых находятся и научные школы как особый случай, способствующий высокой интенсификации труда;
- именно научные школы, являясь многоцелевыми объединениями, обеспечивают наряду с получением новых знаний «воспроизводство» научной культуры и следующих поколений ученых;
- отношение научной школы и научного коллектива в структуре институализации науки меняется с течением времени, и поэтому жизнь научных школ имеет определенные временные границы.

Он выделяет следующие признаки для идентификации научных школ [13, с. 103]:

- а) общность деятельности, общность объекта и предмета исследования, общность целевых установок, общность идейно-методологическая, общность критериев оценки деятельности и ее результатов;
- б) наличие лидера, являющегося автором оригинальных идей и методов и играющего по крайней мере одну из трех ролей — харизматическую (что характерно для новых школ), морально-организующую, или роль хозяина (что характерно для развитых школ), административно-управленческую (что характерно для вырождающихся школ, существующих только за счет их институционализации);
- в) проявление эффекта саморазвития, базирующегося на кооперативных принципах

деятельности, постоянном обмене результатами, идеями и пр. (как «по горизонтали» внутри одного поколения, так и «по вертикали» — между учителями и учениками);

г) оптимизация процесса обучения научной молодежи и воспроизводства научной культуры (считается минимально достаточным наличие трех поколений членов школы, хотя ясно, что для новообразованных научных школ это условие не удовлетворяет);

д) снисkanie широкого публичного признания — международного, государственного, отраслевого, регионального, со стороны других научных направлений.

Но, на его взгляд, эти признаки лишь позволяют отличить научную школу от иных научных формирований, образований и объединений, имеют смысл и действуют фактически только строго внутри самого научного сообщества.

«Другими словами, — и это принципиально важно специально подчеркнуть — для далеких от реальных научных исследований чиновников государственных учреждений или административных структур, осуществляющих самостоятельно экспертизу, объективно, достоверно заключить, является или нет данный коллектив научной школой, и, тем более, заслуживает ли он адресной финансовой поддержки государства или фонда, в принципе невозможно. Казалось бы, имеется удачная альтернатива — достаточно привлечь для полноценного решения этого вопроса ученых-экспертов, специализирующихся в конкретной области научной деятельности. Однако квалифицированные эксперты почти всегда принадлежат либо к этой же школе, либо к конкурирующей, и поэтому их оценка совсем не обязательно будет адекватной.

Конечно, существуют и «внешние» к этим школам компетентные эксперты, но это совсем не исключает влияния на результат экспертизы «по знакомству», лоббирование через авторитеты или по административным каналам и даже мздоимства» [13, с. 104].

Как считает Н.Х. Розов, в основу принятия решения о финансировании должен быть положен принцип «выставления четко и конкретно формулируемого задания по решению за определенный срок признанной теоретически или практически актуальной проблемы и финансовой поддержки того научного коллектива, который борется за выполнение такого задания. Это позволяет четко оценить деятельность коллектива «внешним» по отношению к науке образом — по конкретным итоговым результатам его работы».

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д.А. Научные школы как социальные сети // Академические научные школы Санкт-Петербурга. К 275-летию Академии наук. — СПб., 1998. — С. 11–17.
2. Гриффит Б.Ч., Маллинз Н.Ч. Социальные группировки в развитии науки // Коммуникация в современной науке / Под ред. Э.М. Мирского и В.Н. Садовского. — М., 1976. — С. 131–151.
3. Извозчиков В.А., Потемкин М.Н. Научные школы и стиль научного мышления. — СПб., 1997.
4. Ильин Г.Л. Научно-педагогические школы: проективный подход. — М., 1999.
5. Кедров Б.М. Черты творческой личности истинного ученого // Социальные и экономические проблемы повышения эффективности науки. Москва. — 1985. — С. 68–77.
6. Краснов А.Ф. Научно-педагогические школы, их профессиональная и социальная значимость. — Самара, 2006.
7. Кугель С.А. Научные школы: уточнение понятий // Ученые Ленинграда — Санкт-Петербурга (60–90-е годы). Статьи разных лет. — СПб., 1998. — С. 43–53.
8. Куперштох Н.А. Научные школы России и Сибири: проблемы изучения // Философия науки. Новосибирск. — 2005. — № 2(25). — С. 93–106.
9. Маллинз, Н. Модель развития теоретических групп в социологии [Текст] // Н. Маллинз // Режим доступа: <http://www.courier-edu.ru/pril/posobie/mull.htm#01>
10. Научно-технический потенциал: структура, динамика, эффективность. — Киев, 1987.
11. Никольский Н.И. Научные школы — понятие российское // Академические научные школы Санкт-Петербурга. К 275-летию Академии наук. — СПб., 1998. — С. 201–207.
12. Первозванский А.А. Объективные признаки научной школы // Академические научные школы Санкт-Петербурга. К 275-летию Академии наук. — СПб., 1998. — С. 208–211.
13. Розов Н.Х. Понятие «научная школа» и проблема финансирования науки в России // Педагогика. — М. 2007. — № 8. — С. 102–106.
14. Шишкин А.В., Вареник В.В. Научные школы: реальность и амбиции // Человек и Вселенная. — 2004. № 6. — С. 69.

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ПРОБЛЕМЕ НЕЭКВИВАЛЕНТНОГО ОБМЕНА

М.В. ЛЕДЕНЕВА,

к.э.н., доцент,

Волжский гуманитарный институт (филиал) ВолГУ,

e-mail: m_ledenjova@rambler.ru

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: F31, F33

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 одностороннего 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.

Обмен предполагает наличие меры эквивалентности товаров, что требует соизмерения разных по виду, качеству, форме и назначению вещей. Эквивалентом называется «не-что 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. Аристотель, рассуждая об эквивалентности обмена, считал, что главное в отношении между людьми при обмене — это пропорция, в которой одно благо обменивается на другое. Рассуждения Аристотеля об основании или критерии справедливости обмена можно резюмировать следующим образом: обмен происходит, если тех, кто обменивается, связывает взаимная потребность и если то, что подлежит обмену, в каком-то смысле равно и имеет общую меру; общей мерой при обмене является потребность, которую на практике заменяют деньги (монета), причем деньги — это условная мера, она устанавливается не по природе, а по уговору между людьми; обмен справедлив, если соотношение сторон отражает соотношение их работ; совершая между собой обмены, люди участвуют в общей (об-

щинной) жизни, которая без справедливых обменов невозможна [2, с. 20]. Аристотель писал об обмене в контексте общинной жизни, т.е. как о повторяющихся отношениях. Таким образом, принципы эквивалентного (справедливого) обмена по Аристотелю (требование безубыточности обмена, согласованность производимых работ с потребностями) — это принципы, обеспечивающие устойчивость разделения труда в общине.

Современная теория стоимости развивается по двум направлениям. Первое из 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.

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].

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 произведенной 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 произведенного в других странах... Обитатели первой страны всегда будут наслаждаться гораздо большими благами, чем дает их собственная земля при существующей культуре возделывания. Жителям второй страны всегда придется довольствоваться значительно меньшим...» [10, pp. 413, 426].

Дискуссии о неэквивалентном межстрановом обмене, развернувшиеся во второй половине XX в., в теориях зависимости¹ (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 специализация 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 (депендентизм), развитие и неразвитость частей мировой системы взаимосвязаны. Мировая целостность 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

¹ Представителей этих теорий называют также «неомарксистами» из-за их приверженности трудовой теории стоимости.

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]:

$$A = \left(\frac{W_r}{W_p} \right)^2, \quad (1)$$

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 отношения²), 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 противопоставляет 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 «внутри» 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, обуславливающего 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 эквивалентности 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.

² В отечественных учебниках по истории экономических учений иногда утверждается, что маржинализм возник «в противовес» марксизму.

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. Западная глобализация: 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.: Юрист, 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/>

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЦЕНОЛОГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМАХ

А.Н. КУЗЬМИНОВ,

к. э. н., доцент, докторант,
Ростовский государственный университет путей сообщения,
e-mail: azs@aport.ru

В статье рассмотрены основные методологические предпосылки исследования экономических ценозов как особого класса систем, обладающих специфическими свойствами. Определена логика исследования экономических ценозов, формализованы некоторые терминологические понятия.

Ключевые слова: экономический ценоз; устойчивость структуры; модель формирования устойчивой структуры

Коды классификатора JEL: P12, P13

Современная практика управления экономическими системами реализуется чаще всего в рамках проектно-планового, программно-целевого, имитационного и проблемно-ориентированного подходов, методологической основой которой является системная парадигма. Однако следует констатировать, что заложенные в основу структурных преобразований российской экономики принципы и перечисленные методы не принесли желаемого результата, о чем свидетельствуют глубокие структурные диспропорции, которые возникли за годы реформ и которые препятствуют эффективному функционированию экономики, развитию научно-технического прогресса, социальной стабильности общества. Методологические ошибки, заложенные в модели реформирования экономики, лежат в основе программ реструктуризации отдельных отраслей и в настоящее время, что способствует кумулятивному накоплению структурных проблем.

На наш взгляд, актуальным представляется поиск более адекватных моделей проектирования и управления социально-экономическими системами, позволяющий на основе государственного воздействия внедрять механизмы самоорганизации. В числе таких концепций следует выделить ценологическую теорию, которая представляет собой развитие системной парадигмы на основе трансдисциплинарных исследований.

Системность явлений реального мира не вызывает сомнений. Правилom современно-го научного поиска является рассмотрение объектов и процессов как систем, т.е. во всей совокупности составляющих их компонентов, связей и отношений, включая отношения с окружающей средой.

Продуктивным для исследования представляется рассмотрение реальных систем в двух аспектах: дескриптивном и конструктивном [4, 2].

Дескриптивный подход к определению системы требует описания основных свойств, присущих системным объектам, независимо от их типа. В качестве общесистемных свойств могут выступать только целостность, иерархичность и интегративность. [13, 5].

Конструктивный подход представляет возможность проектирования системы путем выделения ее из среды, т.е. определения свойств системы на основе анализа свойств ее элементов, что фактически является одной из самых актуальных и универсальных задач современной науки [11, 1]. Структура под воздействием функций во многом определяет свойства системы, в том числе и общесистемные свойства. Она также играет важную роль в функционировании системы, обеспечивая относительную ее устойчивость и способствуя сохранению качественной определенности системы [10].

Не все реальные системы могут быть адекватно описаны в рамках перечисленных выше допущений. Многое из теории систем неприменимо к сложным системам природного и искусственного происхождения, имеющим сложную структуру и состоящим из большого числа разнообразных несвязанных элементов, которые изучаются разрабатываемой теорией ценозов (*coenose*).

Ценологическая теория в настоящее время представляет собой вполне завершённую концепцию, которая обладает соответствующими теоретическим, методологическим, философским основаниями и исследовательским аппаратом. Рассмотрим методологию ценологического исследования экономических систем, которое включает в себя определение собственно экономического ценоза, проектирование, прогнозирование и управление его состояниями.

Описывая структурно экономический ценоз, необходимо отметить, что он не делится на части, а образуется неделимыми элементами, каждый из которых выполняет единичное количество функций, и эти функции слабо определяются другими. Для ценоза отсутствуют (неприменимы) ключевые понятия теории систем: вход, выход, обратная связь, когда, например, технологические процессы и агрегаты представляются как множественные объекты управления, для которых характерно использование нескольких регулирующих воздействий для поддержания требуемого значения одной выходной переменной. Возможность разбиения и вхождения специфична, а то и отсутствует.

Модернизируем существующее классическое понимание ценоза [6] с учетом выявленных закономерностей. Будем называть экономическим ценозом совокупность целостных воспроизводственных структур, расположенных на определенной территории в топоморфологических границах (предприятия, организации, государственных учреждений, домашних хозяйств, общественных объединений, отдельных граждан), слабо взаимодействующих друг с другом на основе конкуренции и сотрудничества (в форме пространственной констелляции (*constelatio*)) по поводу распределения ограниченных ресурсов.

Ключевым для начала ценологического исследования любой реальности и вида деятельности являются одномоментные, одно без другого не конструируемые концептуальные определения (выделения): 1) собственно ценоза; 2) семейства далее неделимых элементарных единиц-особей; 3) понятия (экономического) вида.

Сложность концептуальной задачи исследования — процесса отграничивания ценозов связана с тем фактом, что системные подходы не могут исчерпывающе объяснить формирование и функционирование экономических ценозов. Ценоз выделяется в пространстве и времени как некоторая (целостность) — понятие, которое принципиально не может быть описано на формальном языке, поскольку оно фиксирует не только и не столько актуальное знание, сколько неполноту этого знания [6]. Сложность указанной задачи проиллюстрирована в [6, 7, 15]. Трудность формализации связана с проблемой конвенционности границ и фрактальностью видообразования.

Решение указанной проблемы, на наш взгляд, находится в области социально-экономической систематики, где получили развитие идеи самоорганизации в форме стадийных концепций пространственной эволюции различных феноменов (стадии регионального развития Дж. Фридмана, стадии пространственной эволюции урбанизации Дж. Джиббса, стадии эволюции конфигураций транспортных сетей С.А. Тархова и др.).

Менее сложная проблема — выделение элемента ценоза. Выделяется особь экономического ценоза, (с учетом возможности ее идентификации названием, ИНН, ОКВЭД и др. — предприятие, домашнее хозяйство и т.д.), которая может быть отнесена к тому или иному виду.

Экономический вид — основное понятие классификации, служащее для выражения отношений между экономическими классами при разбиении их на семейства и роды. Вид предпринимательской деятельности — структурная единица в систематике предприятий: предприятия двух разных видов отличаются количественной и обязательно качественной характеристиками; предприятия одного вида создаются по единой схеме. К общим признакам вида относятся: определенная численность, тип организации, способность в процессе работы и производства сохранять качественную определенность, дискретность; экологическая, экономическая и географическая определенность, устойчивость, целостность. Примерами видовой классификации может служить выделяемая для статистических исследований группа малых предприятий, отраслевая классификация и т.п.

Основываясь на выявленных ранее закономерностях, определим исследование ценозов как целостности в описании их структуры, иерархией показателей порядка и стратификации границ.

Ключевой в системе математического описания структуры ценозов является формула распределения

$$\Omega(x) = AS/x\alpha = W_0/x^{1+\alpha}, \quad (1)$$

получаемая в результате преобразования функции устойчивого распределения

$$g(x, \alpha, \beta) = \frac{1}{\pi} \operatorname{Re} \left\{ \int_0^{\infty} -itx - t^{\alpha} \exp(-i \frac{\pi}{2} \beta K(\alpha)) \right\} dt, \quad (2)$$

где $K(\alpha) = \alpha - 1 + \operatorname{sign}(1 - \alpha)$, дающей график плотностей устойчивых законов с различными значениями α и β (рис. 1). Одно из них — это широко известное распределение Парето, которое в различных областях научного технического знания называют гиперболическим H -распределением [6].

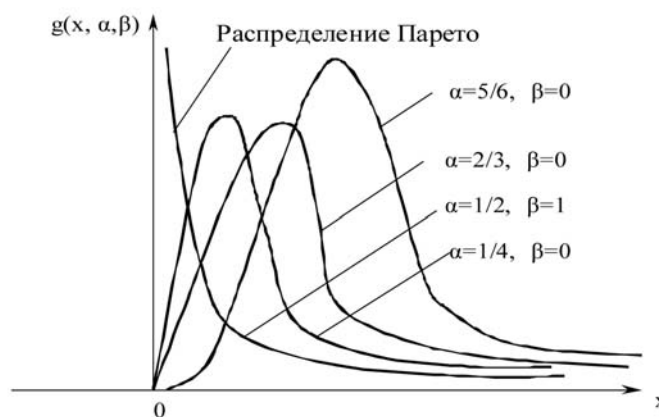


Рис. 1. Графики плотностей $g(x, \alpha, \beta)$ устойчивых законов

Универсальный характер ценологических моделей позволяет описывать структуру множества разнородных элементов (в нашем случае — субъектов предпринимательства), образующих по некоторому функциональному признаку своеобразное сообщество, в терминах родовидовой классификации — семейство элементов (малое предпринимательство), которое наблюдаемо и непосредственно измеряемо разными величинами. Каждый элемент семейства можно пометить парой чисел: $i = 1, U$ — номером элемента в некотором порядке, где U — общее число элементов семейства; $j = 1, S$ — номером кластера, или популяции, в которую входит конкретный элемент, где S — общее число кластеров.

Структуру ценозов можно описываться разными распределениями. Рассматривают видовое распределение — зависимость числа видов от количества особей в виде, ранго-видовое распределение (ранг — номер по порядку при расположении видов в порядке уменьшения численности) и ранговое по параметру, при расположении видов в порядке уменьшения какого-либо параметра. Для моделирования невозрастающей функции всех трех распределений применяется гипербола вида:

$$N(r) = A/r^G, \quad (4)$$

в частности, для рангового видового распределения $N(r)$ — количество особей в виде с рангом r , шт.; A, G — постоянные распределения.

Устойчивость структуры экономического ценоза, описываемая моделью H -распределения, является результатом действия информационного отбора эволюции [15]. В основе исследования структуры лежит понимание развития, указанного выше, диалектически противоречивого единства изменчивости и устойчивости, ведущей и стабилизирующей форм отбора. «Ведущий отбор контролирует новообразования, на основе которых возрастает разнообразие, стабилизирующий — выработку устойчивости, которая выступает основой для дальнейшей эволюции» [16].

Закономерности динамических изменений в крупномасштабных системах со свойствами ценозов формализуются определенными постулатами.

Во-первых, устойчивость структуры ценоза во времени проявляется гиперболической плоскостью H -распределения, закон изменения которой в пределах характеристического показателя определяет параметры эволюции каст и не определяет параметров эволюции видов и особей ценоза.

Во-вторых, для эволюции структуры ценоза существует баланс сменяемости видов по кастам, отражающийся структурно-топологической динамикой разнонаправленного движения видов по плоскости H -распределения, которая в свою очередь синтезирует характеристики эволюции особей по повторяемости видов.

В-третьих, движущей силой эволюции структуры мегаценоза, описываемой фрактально-внутренней и внешней структурно-топологической динамикой является внутри— и межвидовой отбор, делящий информационный отбор на две составляющие ведущего и стабилизирующего отбора [8].

Колебания кривой *H*-распределения ограничено характеристическим параметром α . Любое изменение в структуре предприятий приводит к перераспределению видов по поверхности *H*-распределения или потребителей ресурсов по ранговой поверхности и находит математическое подтверждение в изменениях основных показателей модели *H*-распределения. Так, например, любой новый вид техники или технологии, появившийся в ценозе, не может сразу занять нишу, для которой он проектировался, и в структуре ценоза растет доля редких видов. С другой стороны, доля редких видов техники тоже изменяется: их видовой состав более инертен и, следовательно, менее поддается изменениям и количественно, и качественно.

Исследование и моделирование структурно-топологической динамики *H*-распределений позволяет оценить устойчивость структуры искусственно создаваемых ценозов, видовую надежность, параметры и эффективность целенаправленного воздействия, осуществить прогноз (в пределах устойчивости) численного состава определенных видов.

Роль регулирования в рыночной среде сводится к усилению, упорядочению, в конечном итоге — к синхронизации структурно-топологической динамики встречно-направленных процессов. Действие внутривидового и межвидового отбора есть не что иное, как две взаимосвязанные стороны сложного процесса конкуренции в естественной предпринимательской среде. Следовательно, опираясь на объективную закономерность структурно-топологической динамики инфраструктуры ценозов в мегаценозе, возможно управление конкуренцией, т. е. осуществление антимонопольной политики и развитие предпринимательской среды в целом. На основе этого постулата логично создавать методы воздействия на структуру рыночной экономической среды.

В научной среде преобладает точка зрения о необходимости структурной трансформации отечественной экономики на основах постиндустриального рыночного порядка [9]. Основное содержание этого процесса заключается в становлении собственно постиндустриальной рыночной структуры, характеризующей определяющую роль высокотехнологичных и наукоемких направлений деятельности в рамках и материального, и нематериального производства, особенно инновационного сектора как материализация желаемого социального потенциала рыночного развития.

В нашем понимании проблематика структурных преобразований однозначно включает в себя вопрос об устойчивости. По сути дела изменение основных макроэкономических пропорций рассматривается как результат многообразных структурных сдвигов, в том числе вызываемых целенаправленной государственной политикой. Тем самым разрешение структурных задач макроэкономического развития будет сопряжено с достижением желаемых пропорций между потреблением и накоплением, между стоимостью овеществленного и живого труда и др.

К обязательным императивам долгосрочных структурных преобразований следует отнести и достижение полной по мировым стандартам конкурентоспособности традиционных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дружинин В.В., Конторов Д.С. Проблемы системологии. — М., 1976. — С. 84/
2. Ерохина Е.А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / электронный ресурс/. <http://orel.rsl.ru/nettext/economic/erohina/>
3. Инновационно-технологическое развитие экономики России: проблемы, факторы, стратегии, прогнозы. Под. Ред. Ивантера В.В., М.: Макс-Пресс, — 2005.
4. Корилов А.М., Сафьянова Е.Н. Основы системного анализа и теории систем: учебн. пособие. — Томск: Изд-во Том. ун-та, 1989.
5. Костюк В.Н. Теория эволюции и социоэкономические процессы. Издание 2. Из-во Едиториал УРСС. 2004.
6. Кудрин Б. И. Введение в технетику. 2-е изд., перераб. и доп. Томск: ТГУ, 1993.
7. Кудрин Б.И. Классика технических ценозов. Общая и прикладная ценология. Вып. 31. «Ценологические исследования». Томск: ТГУ — Центр системных исследований, 2006.
8. Кузьминов А.Н. Ценологические особенности моделирования регионального рынка как механизма распределения ресурсов // Экономический вестник Ростовского государственного университета, Т. 5. — 2007. № 4; ч. 2. — С. 127–131.

9. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва. Второе дополненное издание. — М.: Экономика, 2005.
10. Моисеев Н.Н. Модели экологии и эволюции. — М., 1983. — С. 19–20.
11. Моисеев Н.Н. Человек и ноосфера. — М., 1990. — С. 54.
12. Полетаев А.В., Савельева И.М. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования). — М.: Наука, 2004.
13. Садовский В.Н. Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития// Системные исследования. — М., 1980. — 280 с. — С. 173.
14. Фрост А., Претчер Р. Полный курс по Закону волн Эллиота. — М., 2001.
15. Фуфаев В.В. Основы теории динамики структуры техноценозов//Математическое описание ценозов и закономерности технетики. Ценологические исследования. Вып. 1. Абакан: Центр системных исследований, 1996 .
16. Фуфаев В.В. Экономические ценозы организаций. Центр системных исследований М. Абакан: — 2006.
17. Чадранцев А. В. Определение «прогнозируемости» экономических процессов: Диссертация ... кандид. эконом. наук. — Ставрополь, 2005.
18. Mandelbrot B.B. Statistical Methodology for Non-Periodic Cycles: From the Covariance to R/S Analysis. Annals of Economic Social Measurements. 1973. 1972. № 1.

СУЩНОСТЬ МЕДИЦИНСКОЙ УСЛУГИ КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КАТЕГОРИИ

В.В. ЯНОВА,

*к.э.н., проректор по учебно-методической работе, профессор,
Институт Экономики и управления в медицине и социальной сфере,
e-mail: deputat-viktor@mail.ru;*

ЛЕСНИЧЕНКО Е.Н.

*аспирантка,
Южный институт менеджмента,
e-mail: deputat-viktor@mail.ru*

В данной статье рассматриваются взгляды экономистов на сущность медицинской услуги по мере развития экономической науки, дается определение медицинской услуги как социально-экономической категории.

Ключевые слова: медицинская помощь; медицинская услуга; социально-экономическая категория; отраслевой стандарт

Коды классификатора JEL: I12, I18

Прогрессирующие рыночные преобразования российской экономики напрямую затрагивают сферу здравоохранения. С 90-х годов здравоохранение переживает реформу, направленную на создание и развитие системы обязательного медицинского страхования, которая является гарантом бесплатной медицинской помощи гражданам РФ. В 2001 году для стабилизации и развития здравоохранения и медицинской науки введен в действие Отраслевой стандарт «Термины и определения системы стандартизации в здравоохранении» [5]. Предполагалось, что данный документ поможет в реализации мероприятий, направленных на стандартизацию медицинских услуг в здравоохранении.

На протяжении последних двух десятилетий реформирования системы здравоохранения экономика данной отрасли рассматривается преимущественно с позиций медицинской науки, — ее отождествляют с организацией и управлением в здравоохранении, а концепции экономической науки пытаются приспособить к организации оказания медицинской помощи населению. Возможно, в этом заключается одна из основных причин медленного реформирования экономики российского здравоохранения, а также трудностей на пути развития обязательного медицинского страхования (ОМС) в условиях финансового дефицита.

Таким образом, дискуссия о природе и сущности медицинской услуги как социально-экономической категории оказалась в центре теоретической и практической разработки проблем эффективного развития отечественной системы здравоохранения. Между тем, по мере развития экономической науки взгляды экономистов на сущность медицинской услуги и определение медицинской услуги как социально-экономической категории усложнялись и развивались.



В сфере современного российского здравоохранения используется две терминологии, характеризующие деятельность врача при лечении пациента. Это «медицинская помощь» и «медицинская услуга». Известный исследователь рассматриваемой здесь проблемы Ю.П. Лисицын отмечает, что термины «медицинская помощь» и «медицинская услуга» имеют разные понятийные значения [2, с. 479]. Действительно, в отличие от «медицинской услуги», имеющей преимущественно социально-экономическое содержание, «медицинская помощь» основана, прежде всего, на индивидуальном подходе к больному, на сострадании к нему, имея социально-психологическую, социально-этическую и медицинскую направленность, не озабоченную стоимостными соображениями.

Сущность медицинской услуги находится в социально-экономической плоскости, является разновидностью такого экономического явления, как «услуга» — одной из фундаментальных категорий экономической науки.

По мере развития экономической науки понятие медицинской услуги формировалось в рамках единой сущности этого явления. Медицинская услуга рассматривалась как полезное действие для общества, направленное на сохранение жизни и здоровья человека. С развитием мануфактур и становления рыночных отношений капиталисты стали рассматривать деятельность по оказанию медицинских услуг рабочим как необходимые затраты на воспроизводство рабочей силы. Медицинские услуги для определенных категорий населения в некоторых странах Европы, а также в России, приобретают такой признак, как бесплатность (для потребителя). Но от этого экономическая суть услуги не меняется.

В середине XIX века оригинальный экономист, наследие которого не приняли ученые XX века, Ф. Бастиа, дал первую классификацию услугам, своеобразно объясняя природу платных и бесплатных (для потребителя) услуг. В своем труде «Экономические гармонии» он подразделяет их на «частные» и «публичные».

Зарождение публичных услуг Ф. Бастиа объясняет тем, что в обществе существует особый вид потребностей, которые приобретают всеобщий и единообразный характер, что и позволяет их квалифицировать как «публичные». Для удовлетворения потребностей в таких услугах государство регламентирует специальным законом порядок оказания их населению, назначаются чиновники и служащие, которые за определенное вознаграждение оказывают и распределяют в данном обществе соответствующие услуги [1, с. 353]. Таким образом, общество навязывает государству свои потребности в виде публичных услуг, а государство, в свою очередь, навязывает обществу регламентирующиеся законом публичные услуги, суть которых в экономике всех стран сводится к налогообложению [1, с. 359].

Ф. Бастиа указывает на легкое верие граждан в отношении бесплатности таких услуг. Бесплатность — это то, что не стоит ничего и никому. Между тем, за публичные услуги платят все. А раз платят все и притом заранее, они обходятся ни во что только тому, кто их непосредственно получает. Тот, кто уже внес свою долю в виде общего налога, воздержится обращаться за платной услугой к какому-нибудь частнику [1, с. 359].

Первая попытка охарактеризовать экономическую сущность медицинских услуг принадлежит К. Марксу. В «Теории о производительном и непроизводительном труде» он разделил мир товаров на две большие части — на товар «рабочая сила» и на все другие товары, отличные от товара «рабочая сила». Покупка же обучения рабочей силы, сохранения и поддержания здорового состояния рабочей силы является покупкой услуг, которые дают взамен себя пригодную для продажи рабочую силу. Эти услуги входят в издержки производства или воспроизводства, т. е. услуги врача можно отнести к услугам по «ремонту» рабочей силы [3, с. 150]. Медицинские услуги К. Маркс относит к «неэкономическим услугам».

Дальнейшее развитие научно-технического прогресса приводит к изменению взглядов в экономической теории «на производство услуг как непроизводительный труд». А. Маршалл в «Принципах экономической науки» производительным считает всякий труд, за исключением того, который не достигает поставленной цели, а, следовательно, не создает никакой полезности» [4, с. 352].

В 60-е годы XX века рост уровня социализации общественного производства, ориентированного на потребителя и удовлетворение индивидуальных потребностей, возрос. В развитых странах того времени экономисты заговорили о «сервисной экономике» (в отечественной экономической науке советского периода — о развитии «сферы обслуживания»).

Здравоохранение — одна из отраслей сферы обслуживания. Забота о сохранении здоровья личности, сохранении здоровья трудящихся, профилактике болезней имеют большое значение для производства, так как под влиянием этих факторов растет активный период человеческой деятельности и снижаются потери рабочего времени.

Впервые в отечественной науке медицинскую услугу как труд, функционирующий на основе оплаты по труду и непосредственно потребляемый в качестве деятельности, направленной непосредственно на удовлетворение потребностей тех, кто использует этот труд, рассматривает академик С.Г. Струмилин, подсчитывавший экономический эффект «лечебного цеха страны» и отметивший, что он выражается формулой «на 100 рублей затрат — до 220 руб. вновь создаваемого народного дохода» [7, с. 30].

К 80-м годам XX века осмысление услуги как экономической категории состоялось (по крайней мере, фактически), в результате чего сформировалось множество определений категории «услуга», что позволило проводить их научно-обоснованную классификацию.

В то время медицинскую услугу рассматривают отдельно от других услуг, с позиций медицинской науки, не наделяя ее стоимостными признаками. По господствовавшему тогда представлению, медицинская услуга — это труд, представленный в форме деятельности, не имеющей материального выражения и существующей только в момент оказания помощи.

Деятельностью в медицине является производство и потребление медицинской услуги в процессе лечения. При производстве медицинской услуги роль персонала чрезвычайно важна, пациента нельзя лечить заочно, поэтому медицинская услуга предполагает применение живого труда в действии, т. е. потребление ее в виде полезного эффекта, осуществляемого непосредственно в процессе самой деятельности. Именно сама деятельность медицинских работников — врача, фельдшера, медицинской сестры — удовлетворяет личные (оказание медицинской помощи) и общественные (проведение санитарно-эпидемиологических мероприятий) потребности людей, поэтому такая деятельность и выступает в качестве услуги. Такая интерпретация медицинской услуги породила трудности в измерении как результатов определенных лечебно-профилактических мероприятий в денежном эквиваленте, так и в определении эффективности всей сферы здравоохранения.

Современная научная литература (как экономического, так и медицинского характера) оперирует множеством определений категории «медицинская услуга», которые верно одинаково отражают ее сущность. Решетников А.В. отмечает, что медицинская услуга имеет самостоятельное законченное значение и определенную стоимость [6, с. 25]. Лисицын Ю.П., характеризуя медицинскую услугу как деятельность, необходимую потребителю, представляющую для него определенную ценность, считает, что услуга должна оплачиваться по ценам, соответствующим их ресурсному обеспечению, качеству и затратам труда [3, с. 479]. Под медицинской услугой, согласно отраслевому стандарту (ОСТ 915000.01.0005.2001), понимается мероприятие или комплекс мероприятий, направленных на профилактику заболеваний, их диагностику и лечение, имеющих самостоятельное законченное значение и определенную стоимость [5].

Обобщение этих и других существующих определений медицинской услуги и услуги как социально-экономической категории позволяет дать их следующую «синтезированную» трактовку — медицинская услуга как экономическая категория выражает экономические и социальные отношения по поводу удовлетворения потребностей в сохранении жизни и здоровья населения.

Проведенный анализ имеющихся в современной научной литературе определений медицинской услуги позволяет также сделать вывод о том, что на рубеже XX–XXI веков медицинская услуга, наконец-то, обрела и теоретическое отражение своей экономической природы в виде категориального наделения ее стоимостной составляющей.

Однако в практическом здравоохранении медицинская услуга в настоящее время подразделяется на «простую», «сложную» и «комплексную». Данные виды медицинских услуг рассматриваются, как формализованные нормативные документы, определяющие необходимый и достаточный объем диагностических и лечебных процедур. Анализ оказанных в лечебно-профилактическом учреждении медицинских услуг проводится согласно требованиям медико-статистических показателей, которые не оценивают медицинскую услугу с экономической точки зрения. Но поскольку медицинская услуга носит индивидуальный характер, а ее функция рассматривается двояко (с одной стороны, по отношению к удовлетворению потребностей потребителя-пациента, с другой стороны, по отношению к плательщику за оказанную медицинскую помощь пациенту), то следует при анализе экономической эффективности медицинских услуг воспользоваться критериями функционального подхода. Основными критериями такого подхода могут быть:

- 1) характеристика потребителя (пациента), которая поможет выявить: к какой категории населения пациент относится (гражданин РФ, иностранец, беженец и пр.);
- 2) наличие действующего полиса обязательного медицинского страхования или полиса добровольного медицинского страхования (ДМС);
- 3) характеристика источников финансирования за оказанные медицинские услуги: бюджет, страховые компании ОМС, страховые компании ДМС, непосредственно пациент;
- 4) стоимость медицинской услуги (с учетом всех затрат лечебно-профилактических учреждений).

Разработка экономических показателей медицинской услуги в настоящее время актуальна по причине внедрения отраслевых стандартов в систему здравоохранения. Но требования к экономическим показателям медицинской услуги на сегодняшний день отсутствуют, и рассчитать реальную стоимость комплексных медицинских услуг или стандартов лечения определенных заболеваний в дальнейшем будет затруднительно.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бастиа Ф.* Экономические гармонии, М.: ЭКСМО, 2007.
2. *Лисицын Ю.П.* Общественное здоровье и здравоохранение. Учебник, М., ГЭОТАР-Медиа» 2007.
3. *Маркс К. и Ф. Энгельс* Сочинения, 2-е, изд. Т. 26. Ч. 1. — М.: Политическая литература. 1962.
4. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. — М.: Экономика. 1984.
5. Приказ МЗ РФ «О введении в действие отраслевого стандарта «Термины и определения системы стандартизации в здравоохранении» от 22.01.2001. № 12.
6. *Решетников А.В., Алексеева В.М. и др.* Экономика здравоохранения: учебное пособие для вузов М.: ГЭОТАР — Медиа. — 2007.
7. *Струмилин С.Г.* О народно-хозяйственной эффективности здравоохранения Экономические науки. — 1968. — № 5.

РОЛЬ МОНИТОРИНГА НАДЕЖНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

С.В. БАТАНОВА,

ассистент,
Ростовский государственный строительный университет,
e-mail: economrgsy@mail.ru

Статья посвящена анализу условий развития системы саморегулирования в строительстве и необходимости осуществления мониторинга надежности строительных организаций с целью повышения качества строительной продукции.

Ключевые слова: мониторинг; надежность; надежность строительных организаций; оценка надежности; саморегулирование

Коды классификатора JEL: L74

В настоящее время строительный комплекс России объединяет более 112 тысяч действующих строительных компаний и фирм. Они включают подрядные организации, предприятия стройиндустрии и промышленности строительных материалов, проектные и научно-исследовательские институты и др. Общая численность работающих в строительном комплексе составляет около 4 миллионов человек.

По мнению А.С. Самойлова, директора Правового департамента Ассоциации строителей России, «...поставленные руководством государства задачи по увеличению ввода в эксплуатацию жилых домов в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» предполагают кардинальное повышение эффективности строительной деятельности, формирование оптимальных механизмов регулирования и контроля в данной сфере, нового уровня взаимодействия государства и строительного бизнеса» [3]. Он считает, что данные задачи могут быть успешно решены при реализации целого ряда мер, основными из которых являются:

- ❖ ужесточение доступа на рынок строительных услуг;
- ❖ страхование гражданской ответственности за причинение ущерба третьим лицам и ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств;
- ❖ создание внутрикорпоративных механизмов дополнительной материальной ответственности (в виде компенсационных фондов и других инструментов);
- ❖ информационная открытость («прозрачность») строительных компаний;
- ❖ дополнение государственного регулирования и надзора контролем внутри самого профессионального сообщества;
- ❖ обеспечение эффективной коммуникации «власть — строительный бизнес — потребитель», при которой для каждой из сторон ясно, с кем именно вести диалог (в том числе и при решении вопросов ответственности).

Указанные меры являются базовыми элементами модели саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности, которая на протяжении многих лет эффективно действует в наиболее экономически развитых странах, в том числе и в сфере строительства.

Под саморегулированием в соответствии с Законом РФ №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль над их соблюдением.

Вопрос о создании саморегулируемых организаций (СРО) в строительстве решался на протяжении нескольких лет. В июле 2008 г. был принят Федеральный закон РФ №148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации», основной задачей которого является урегулирование вопросов, связанных с отменой лицензирова-

ния в строительной отрасли и переходом к саморегулированию. Данный Закон предусматривает, в частности, прекращение выдачи строительных лицензий с 01.01.2009 г., прекращение действия всех выданных ранее лицензий — с 01.01.2010 г.

Создаваемые в настоящее время СРО в строительной отрасли должны заниматься, во-первых, предупреждением причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, объектам культурного наследия народов Российской Федерации вследствие недостатков выполняемых членами СРО работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства; во-вторых, повышением качества выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.

Так как строительная отрасль только начала переход к саморегулированию, то понять все плюсы и минусы новой системы можно будет по прошествии времени. Однако многие профессионалы строительного бизнеса уже сегодня отмечают, что создание СРО положительно скажется на строительном рынке России в целом: их деятельность будет способствовать уменьшению числа недобросовестных компаний, увеличению ответственности каждой строительной организации.

Федеральным законом № 148-ФЗ установлены информационная открытость и формализация требований и условий членства в СРО, что, по нашему мнению, обуславливает необходимость разработки информационно-аналитической системы, которая позволит вновь созданным СРО в строительной отрасли оперативно отслеживать действия их членов по соблюдению требований технических регламентов, а также стандартов СРО и правил саморегулирования. Одной из главных составляющих такой системы может служить разрабатываемая нами система мониторинга надежности строительных организаций.

В СССР понятие «мониторинг» трактовалось лишь относительно наблюдения окружающей среды: «Мониторинг, наблюдение, оценка и прогноз состояния окружающей среды в связи с хозяйственной деятельностью человека» [5]. Официальная дефиниция мониторинга относит его к сфере ответственности экологии и определяет как «непрерывное слежение за состоянием окружающей среды, с целью предупреждения нежелательных отклонений по важнейшим параметрам» [1].

С началом рыночных преобразований широкое распространение получила система мониторинга предприятий в банковском секторе. Наиболее активно подобные исследования проводит Центральный Банк РФ. При этом под мониторингом предприятий понимается «постоянное наблюдение за их совокупностью путем проведения опросов об изменении экономической конъюнктуры, инвестиционной активности, финансового положения предприятий, а также систематизация и анализ полученной информации» [2].

В проводимом нами исследовании мониторинг рассматривается как система сбора, хранения, обработки и анализа информации о деятельности строительных организаций. Целью мониторинга является оценка их надежности, деловой активности и конкурентоспособности на региональном и внешнем рынках и определение предприятий, имеющих наилучшие экономические и производственные показатели.

Система мониторинга, с нашей точки зрения, должна быть встроена в управленческую структуру СРО, образуя единую совокупность взаимосвязей всех участников наблюдений в процессе сбора, обработки и передачи информации в целях осуществления контроля со стороны СРО за деятельностью своих членов. В организационном аспекте система мониторинга надежности строительных организаций должна быть построена таким образом:

- ❖ чтобы достигалась максимальная экономия временных и финансовых ресурсов на получение, обработку и анализ данных, что позволит своевременно реагировать на изменения в деятельности предприятий строительного комплекса;
- ❖ обеспечивалась необходимая степень достоверности как собранных данных, так и сформированных на их основе результатов и выводов за счет создания системы контроля правдивости и адекватности реального экономического и производственного состояния подотчетных СРО строительных организаций;
- ❖ осуществлялась обратная связь, т.е. строительные организации должны знать, с какой целью собираются и регистрируются данные, поскольку вправе получать результаты исследований по определению рейтинга организаций, являющихся членами СРО.

В разработанном автором механизме формирования системы мониторинга надежность строительной организации рассматривается как комплексный показатель, вклю-

чающий надежность производственного потенциала, финансовую надежность и качество управления и определяемый по формуле.

$$J^{HCO} = k_1 \cdot J^{HPP} + k_2 \cdot J^{FH} + k_3 \cdot J^{KY},$$

$$\text{при } \sum_{i=1}^3 k_i = 1, k_i > 0$$

где J^{HCO} — интегральный показатель надежности строительной организации;

J^{HPP} — интегральный показатель надежности производственного потенциала;

J^{FH} — интегральный показатель финансовой надежности;

J^{KY} — интегральный показатель качества управления;

K_i — значимость группы показателей, определяемая на основе метода экспертных оценок.

Надежность производственного потенциала строительной организации представляет собой обеспечение такой степени использования технической оснащенности и рабочей силы, при которой достигается соответствие результатов производственной деятельности поставленным задачам.

Расчет J^{HPP} выполняется на основе шести коэффициентов:

- обновления основных производственных фондов;
- прогрессивности строительной техники;
- наличия строительной техники в собственности организации;
- квалификационного потенциала рабочих;
- текучести рабочих кадров;
- стабильности рабочих кадров.

Для формирования перечня показателей оценки финансовой надежности строительных организаций были выбраны те стороны его хозяйственной деятельности, которые, на наш взгляд, наиболее важны для СРО, заказчиков, инвесторов — финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия.

Предлагаемый подход позволяет получить комплексную характеристику финансового состояния хозяйствующего субъекта и рассчитать интегральный показатель финансовой надежности J^{FH} .

Третья группа показателей — качество управления представляет собой количественную и качественную характеристику, отражающую надежность положения и поведения строительной организации на рынке. Кроме того, от качества управления зависят надежность производственного потенциала и финансовая надежность предприятия.

При оценке качества управления одним из наиболее важных показателей является наличие сертификата соответствия системы менеджмента качества строительной организации требованиям международных стандартов ISO 9000.

При разработке методики проведения мониторинга надежности строительных организаций учтен тот факт, что в мировой практике сертификация систем менеджмента качества всегда являлась и является исключительно добровольным делом.

В настоящий момент созданы условия и имеется возможность как для сертификации действующих систем менеджмента качества на соответствие требованиям стандартов ISO 9000, так и для предварительной сертификации систем качества на соответствие требованиям стандарта организации СТО ФЦС 06-2004 «Системы обеспечения качества в строительных организациях», модифицированного по отношению к стандартам ISO 9000. Также строительные организации могут применять сертификацию выполняемых указанными организациями работ для подтверждения их соответствия требованиям строительных норм и правил, а также требованиям потребителей к качеству этих работ и услуг.

Шкала градации категорий надежности строительных организаций

Значение интегрального показателя надежности строительной организации	Категория надежности строительных организаций
0,80 — 1,00	Очень надежная
0,60 — 0,80	Надежная
0,40 — 0,60	Средняя надежность
0,20 — 0,40	Низкая надежность
0 — 0,20	Ненадежная

Рассчитанный по формуле (1) интегральный показатель надежности строительной организации изменяется в интервале от 0 до 1: $J^{HCO} = \overline{0,1}$.

На основе применения функции желательности Е. Харрингтона [4] по значению J^{HCO} и шкале градации, представленной в таблице, формируется список рейтингов надежности строительных организаций.

В заключение следует подчеркнуть, что благодаря соблюдению основных принципов мониторинга — регулярности проведения и однотипности наблюдаемых параметров — становится возможным проведение динамической оценки надежности строительных организаций, которая позволяет интегрировать дискретные («срезовые») данные в единую картину и таким образом сформировать объективную оценку деятельности строительных организаций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Большой энциклопедический словарь. — М.: Большая Российская Энциклопедия; СПб.: Норинт, 2000. — 1456 с.
2. Положение ЦБР от 19 марта 2002 г. №186–11 «О проведении мониторинга предприятий Банком России».
3. Самойлов А.С. Саморегулирование строительной деятельности // Учет в строительстве. 2008. — №1.
4. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. — СПб.: Питер, 2002.
5. Cahaner L. Competitive Intelligence. Simon&Schuster.N.Y., US, 1996.

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОБОСНОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ

Н.Г. ОВЧИННИКОВА,

к. э. н., доцент,

Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Отмечается, что большая часть проблем, возникающих в процессе создания механизма формирования устойчивого землепользования, определяются несовершенством эколого-экономических отношений в землепользовании, игнорированием экосистемных подходов в использовании земельных ресурсов и др. Предложены направления создания механизма формирования устойчивого землепользования в региональном аспекте, учитывающего основные его принципы.

Ключевые слова: экологически устойчивое развитие; управление земельными ресурсами; экологическая инфраструктура; земельные ресурсы

Коды классификатора JEL: Q24, Q57

В условиях ускоренного освоения природных ресурсов и интенсивной их эксплуатации человечество постепенно приближается к экологической катастрофе, для предотвращения которой и перехода к экологически устойчивому развитию следует кардинально изменить свое отношение к экономике и экологии.

В этой связи можно выделить такие виды мер:

- запреты на действия, осуществление которых определяется экономической необходимостью и целесообразностью, но не совместимо с экологическими целями;
- сокращение снижения уровня воздействия на окружающую среду либо непосредственно, либо опосредованно путем сокращения удельного потребления продукции;
- структурная перестройка хозяйственной деятельности, реконструкция предприятий, дополнение базовых технологий новыми экологически безопасными звеньями, позволяющими перерабатывать либо улавливать вредные выбросы и отходы).

Реализация только этих мер невозможна без укрепления экологической инфраструктуры (производство продукции и услуг природоохранного назначения) и внедрения компонентов хозяйственного механизма, поддерживающих экологосообразное развитие (экологическое страхование, лицензирование, сертификация, налогообложение) и работающих на базе автоматизированных систем экологической информации. Необходимым условием возникновения подлинно экологического производства, по мнению отдельных ученых, является формирование нового общества, которое четко будет осознавать экономические цели и экологические ограничения [1].

В современных условиях продолжают действовать устаревшие концепции организации и управления земельными ресурсами, которые не ориентированы на устойчивое землепользование. В связи с этим, стратегия экстенсивного землепользования (необоснованное дробление земельных массивов, сокращение ценных сельскохозяйственных угодий и поголовья животных, увеличение площадей пашни, пастбищ, преобладание монокультуры, резкое сокращение внесения органических удобрений), а также игнорирование научных рекомендаций по эффективному использованию земель, продолжающаяся политика борьбы с последствиями деградации земель, а не с ее причинами; несовершенная нормативная основа, отсутствие экономических механизмов стимулирования новых хозяйствующих субъектов на земле. Кроме того, отсутствие в действующей стратегии использования земельных ресурсов экологической составляющей, отсутствие концепции экологизации сельского хозяйства и мелиорации земель, нестабильность государственной структуры и системы управления земельными ресурсами являются причинами сохранения и углубления кризисной эколого-экономической ситуации.

Выявление последствий сложившейся системы землепользования представляется актуальным в связи с реформированием земельных отношений, необходимостью разработки

модели управления земельными ресурсами. На количественное и качественное состояние земельного фонда существенное влияние оказало множество факторов, важнейшими из которых явились политические и социально-экономические. Адекватная реакция окружающей среды, в том числе и земельных ресурсов, на расширение пахотных угодий, бессистемный выпас скота, необоснованное увеличение орошаемых земель выразилась в проявлении явления опустынивания со всеми ее экономическими, социальными и экологическими последствиями.

Таким образом, утрата части продуктивных земель стала носить системный характер. Прекращение этого процесса — задача, которую необходимо решать своевременно.

Характер распределения и использования земельного фонда по природно-сельскохозяйственным зонам отражает современная структура земель сельскохозяйственного назначения, которая сложилась в последние десятилетия.

Относительно большие площади сельскохозяйственных угодий длительное время ориентировали сельскохозяйственные предприятия на экстенсивный путь развития сельскохозяйственного производства, основанного на безграничном использовании земельных ресурсов, что явилось результатом нарушения ряда важнейших экономических принципов в сфере землепользования.

В условиях экономического кризиса и отсутствия финансовых и материально-технических возможностей преобладающими факторами деградации почвенного покрова на фоне снижения общего уровня культуры земледелия становятся истощающие сельскохозяйственное использование земель и почвозагрязняющие типы систем земледелия, и технологии.

Земельные ресурсы, являясь одним из главных природных достояний, должны стать основой стабильного и устойчивого развития АПК, кладовой жизнеобеспечения населения и поддержания экологического равновесия в аграрной сфере. Однако нарастание деградационных процессов в земельных ресурсах предопределило причины многих отрицательных последствий:

- социальных — это ухудшение качества продуктов питания, роста заболеваемости людей, миграции населения в экологически неопасные районы;
- экономических — снижение устойчивости продуктивности земель и эффективности земледельческого труда, снижение материальных ресурсов на земельные улучшения, обнищание сельскохозяйственных предприятий;
- экологических — снижение плодородия почв, загрязнение земель, их деградация и т.д.

Анализ деятельности сельскохозяйственных предприятий за последние годы показывает, что проведенная реорганизация хозяйств пока слабо влияет на общий уровень эффективности их производства [2, 3, 4], а реорганизация, не подкрепленная соответствующим макроэкономическим развитием, проводимая при наличии диспаритета цен (цены на средства производства росли в 5 раз быстрее, чем цены на продукцию сельского хозяйства) в значительной мере сдерживает рост эффективности аграрного сектора экономики.

Переход к устойчивому развитию предполагает формирование механизма эффективного землепользования как на общероссийском, так и региональном уровнях с социально-эколого-экономической ориентацией и при обязательной поддержке государства.

Одновременно с этим эффективное землепользование должно стать неотъемлемой составной частью агроэкосистемы, эколого-социально-экономического направления, основой охраны окружающей природной среды и здоровья человека. Кроме того, использование земельных ресурсов в интересах как экономического развития, так и экологического благосостояния населения в значительной степени зависит от государственного регулирования земельных отношений.

Эколого-экономические проблемы аграрной сферы Ростовской области аналогичны проблемам многих других территорий, суть которых заключается в сокращении реального сектора экономики, снижении производства в аграрной сфере, увеличении неплатежеспособности сельскохозяйственных предприятий, снижении площадей обрабатываемых сельскохозяйственных угодий и сохранении существующих тенденций прогрессивной деградации земель.

В настоящее время Россия обладает рядом благоприятных для движения к устойчивому развитию особенностей, она владеет самой крупной в мире территорией с достаточно высоким естественным природным потенциалом. Мировой практикой доказано, что для достижения устойчивости аграрного землепользования следует стремиться к сокращению

интенсивно обрабатываемых земель, на которых осуществляется разнообразная хозяйственная деятельность. Например, в США один гектар интенсивно используемых земель обеспечивает проживание 4 человек, в России менее 1 человека.

Для решения проблем повышения эффективности землепользования следует:

- потенциал сельскохозяйственной науки направить на создание энерго- и ресурсосберегающие технологии, направленные на снижение потребности в дополнительных территориях;
- при правильной постановке задач, возможно целенаправленное поддержание интереса всех хозяйствующих субъектов и каждого гражданина к повышению экологической мотивации, что является одним из условий перехода к устойчивому развитию аграрной экономики;
- обеспечить демографическую ситуацию в России и ее регионах с учетом развития сельскохозяйственных отраслей;
- создать необходимые организационно-хозяйственные социо-эколого-экономические, правовые и другие условия для перехода к устойчивому развитию.

Вместе с тем, прежде чем перейти к основам, формирующим устойчивое землепользование, необходимо дать определение этому новому, на наш взгляд, понятию, поскольку в современной специальной научной литературе до сих пор существуют различные толкования в определении понятия «устойчивое землепользование». Более конкретно это определение можно сформулировать следующим образом: устойчивое землепользование — это оптимальное соответствие между эколого-экономическим состоянием и правовым режимом организации использования земель в системе сельскохозяйственного производства. Данное определение позволяет концептуально обозначить пути перехода российского землепользования к его стабильным формам.

Суть перехода аграрной сферы к формированию устойчивого землепользования должна заключаться в осознании всеми субъектами земельных отношений, включая государство, землевладельцев и землепользователей, а также граждан, что причиной спада сельскохозяйственного производства оказались постоянный необоснованный земельный передел и экологический предел возможностей земельных ресурсов. Следовательно, перед каждым человеком, работающим на земле, стоит психологическая задача — изменить хозяйственную стратегию, чтобы вернуться в пределы хозяйственной емкости каждого конкретного участка земли, с присущими ему уникальными свойствами.

Основой формирования устойчивого землепользования также должно стать строгое соблюдение сложившихся соотношений между нарушенными и ненарушенными хозяйственной деятельностью территориями. Ненарушенные территории необходимо рассматривать стабилизационным, нейтрализующим антропогенные воздействия на ландшафт фактором.

Для создания механизма формирования устойчивого землепользования очень важным звеном является процесс увеличения (расширения) категории земель природоохранного назначения за счет образования новых заповедников, заказников, национальных парков. Ужесточение отводов земель, сокращение сельскохозяйственных территорий в междуречьях, в лесостепной и степной зонах необходимо рассматривать как сохранение ключевых территорий с чистой водой и низкой заболеваемостью населения. Условием формирования этого механизма является экологизация закона о земле.

В содержание механизма формирования устойчивого землепользования должен лечь жесткий принцип — использование в хозяйственной деятельности только староосвоенных, уже нарушенных территорий с достаточно развитой инфраструктурой, жилым фондом, трудовыми ресурсами. Соблюдение этого принципа позволит обеспечить экологическую регламентацию к применяемым технологиям.

Вопрос оптимального соответствия между состоянием земельных ресурсов и правовым режимом их использования существенно затрагивает земли сельскохозяйственного назначения. Избыточность земель, находящихся в аграрной сфере, их нерациональное использование и низкая эффективность в производстве сельскохозяйственной продукции при огромных энергозатратах — явные причины, тормозящие процесс перехода аграрной сферы к ее устойчивому развитию и формированию эффективного землепользования.

Одним из принципов, действующих в механизме устойчивого землепользования, является получение максимально возможной массы сельскохозяйственной продукции с единицы земельной площади. Соблюдение этого принципа возможно при наличии

базы «зеленой революции»: новых сортов растений и пород скота, научно обоснованного применения удобрений и средств защиты растений и освоением правильных систем земледелия.

Согласно этой концепции, такие земли должны находиться в регламентированных и щадящих видах использования, причем для каждого участка должен быть определен свой отдельный режим использования, исходя из его роли в поддержании экологической стабильности, как окружающей местности, так и всей территории региона.

Правовым принципом механизма устойчивого землепользования является взаимодействие и совместное развитие земельного и экологического законодательства, обеспечивающего эффективную регулятивную деятельность в системе эффективного землепользования.

Необходимо отметить, что большая часть проблем, возникающих в процессе создания механизма формирования устойчивого землепользования, определяются несовершенством эколого-экономических отношений в землепользовании, игнорированием экосистемных подходов в использовании земельных ресурсов, экстенсивным (истощительным) ведением сельскохозяйственного производства, несовершенной системой мониторинга земель, интегрирующей в себе эколого-экономические показатели, отсутствие методологии экологизации земельных отношений.

Таким образом, создание механизма формирования устойчивого землепользования в региональном аспекте, учитывающего основные его принципы, можно представить в виде следующих направлений:

1. Экологизация производственных процессов по использованию земель сельскохозяйственного назначения.
2. Создание оптимизационной структуры земельного фонда с учетом предотвращения процессов опустынивания и деградации земель, поиск обеспечения рационального соотношения между земельными ресурсами и режимом их использования.
3. Восстановление утраченного ведения животноводческих отраслей, способствующих организации рационального землепользования.
4. Организация работ по защите земель от дальнейшего разрушения и различного вида деградаций и загрязнений.
5. Формирование и реализация в рамках региональных территориальных образований программ по повышению плодородия земель, предусматривающих определение:
 - принципов минимизации антропогенного воздействия на земельные ресурсы и поэтапная ликвидация негативных последствий;
 - принципов дифференцированного подхода к проведению природоохранных мер, позволяющих сконцентрировать усилия и ресурсы на повышение плодородия почв и в целом эффективности аграрного землепользования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данилов-Данильян В.И. Экологизация народного хозяйства — основа устойчивого развития. // Обз. ннф. Пробл. окруж. среды и прород. ресурсов. / ВИНТИ. — 1996. — № 2. С. 1–7.
2. Лойко П.Ф. Проблемы земельных преобразований в России на рубеже XXI века // Использование и охрана природных ресурсов России. — 2000. — № 2. — С. 52–61.
3. Рид Э. Аналитическое заключение по «Проекту приватизации и реорганизации сельскохозяйственных предприятий в России». — М: 1999. 37 с.
4. Социально-экономический анализ результатов реорганизации сельскохозяйственных предприятий. — М.: Энциклопедия российских деревень. 1990. — 187 с.

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ, ОРИЕНТИРОВАННОЕ НА РЕЗУЛЬТАТ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

С.А. ОВЧИНЦЕВА,

начальник отдела

УФК по Волгоградской области,

400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 28а

В статье представлено бюджетирование, ориентированное на результат, как неотъемлемая часть бюджетной реформы. Показана комплексность и сложность определения понятия БОР и его многовариантность. Выявлены достоинства бюджетирования, ориентированного на результат, в управлении государственными расходами.

Ключевые слова: бюджетирование; государственные расходы; конечный результат; эффективность

Коды классификатора JEL: G31, H61

Меры по повышению эффективности государственных расходов актуальны практически во всех странах, независимо от того, исполняется ли их государственный бюджет с дефицитом или профицитом. На необходимость оптимального расходования средств в условиях предельной ограниченности ресурсов указывалось еще в бюджетном послании Президента РФ на 2000 г. О том, что эта задача не утратила своей актуальности, свидетельствуют бюджетные послания Президента на последующие годы, хотя страна в этот период имела уже бездефицитный бюджет.

Управление государственными расходами представляет собой важную часть бюджетной политики и в значительной мере определяется состоянием бюджетного процесса, порядком планирования, утверждения и исполнения бюджета в части расходов, а также контролем над его исполнением. Таким образом, совершенствование практики бюджетирования следует рассматривать как важный инструмент повышения эффективности государственных расходов. Меры совершенствования бюджетного процесса могут оказывать локальный эффект, а могут приводить к радикальным изменениям. Именно к таким изменениям приводит внедрение бюджетирования, ориентированного на результат, меняющего в корне не только содержание всех стадий бюджетного процесса, но и саму концепцию управления государственными расходами.

Бюджетирование, ориентированное на результат (БОР), — это более прогрессивная по сравнению с затратным методом методология подготовки и исполнения бюджета, где акцент переносится с затрат на результаты. В русскоязычной литературе применяются также термины «бюджетирование по результатам» и «программно-целевой подход» [4], «программно-целевое бюджетирование». Термин «программно-целевое бюджетирование» используется в качестве русского эквивалента английского понятия «*performance budgeting*». Перевод этого термина как «бюджетирование, ориентированное на результат» в большей степени отвечает сути явления, тем более что в англоязычной литературе мы находим примеры использования термина «*results-oriented budget*» в качестве синонима «*performance budget*» [3, с. 19].

Единого общепринятого определения бюджетирования, ориентированного на результат, не существует. Его суть заключается в распределении бюджетных ресурсов между администраторами бюджетных средств и (или) реализуемыми ими бюджетными программами с учетом или в прямой зависимости от достижения ими конкретных результатов (предоставления услуг). Эти результаты оцениваются в соответствии со среднесрочными приоритетами социально-экономической политики и в пределах объемов бюджетных ресурсов, прогнозируемых на долгосрочную перспективу [1]. Отсутствие общепринято-

го определения объясняется комплексностью понятия, его «открытостью», способностью эволюционировать. В самом общем виде программно-целевое бюджетирование, (бюджетирование, ориентированное на результат) можно определить как систему бюджетного планирования, связывающую произведенные расходы с ожидаемой отдачей от этих расходов, с их социальной и экономической эффективностью [5]. Хотя в этом определении речь идет о программно-целевом методе как о системе бюджетного планирования, одним только планированием особенности этого метода не ограничиваются. Программно-целевой подход оказывает влияние на все стадии бюджетного процесса. Вследствие этого программно-целевой характер принимают и исполнение бюджета, и контроль за его исполнением.

Комплексность описываемого термина хорошо демонстрирует определение, данное Ф.С. Мошером: «Для политолога и юриста программно-целевое бюджетирование означает представление и анализ бюджетных заявок в такой форме, которая обеспечивает обществу наиболее эффективный выбор. Для чиновника это понятие означает, помимо выше названного, большую гибкость и свободу маневра, а также большую личную ответственность и большую требовательность к подчиненным. Для министерств и ведомств оно может означать большую самостоятельность, гибкость в принятии решений и большую ответственность за использование выделенных им фондов. Для бухгалтера программно-целевое бюджетирование ассоциируется с учетом по начислению, разделением счетов по текущим и капитальным операциям, с обособленным учетом оборотных средств и использованием других специфических технологий учета» [2].

Сложность концепции программно-целевого бюджетирования (бюджетирования, ориентированного на результат) обусловлена еще и тем, что этот метод можно применять как для планирования расходов органов государственной власти и местного самоуправления, так и для планирования расходов отдельных распорядителей кредитов и бюджетополучателей — министерств, ведомств, бюджетных учреждений, государственных предприятий и др. Естественно, что в каждом конкретном случае возникают свои особенности, которые, впрочем, не меняют существа дела.

Открытость концепции программно-целевого бюджетирования (бюджетирования, ориентированного на результат) означает, что включаемая в нее система элементов не является неизменной, а, напротив, допускает многовариантность, различные способы установления связи между государственными расходами и значимыми для общества результатами.

Внедрение БОР, являясь частью бюджетной реформы, предполагает реформирование других сфер:

- 1) завершение разграничения полномочий в рамках реформы госуправления и местного самоуправления;
- 2) переход к стратегическому планированию развития регионов и муниципалитетов (реформа планирования);
- 3) применение элементов административной реформы — управления по результатам, стандартов качества и регламентов оказания бюджетных услуг, контрактов с негосударственными поставщиками бюджетных услуг (муниципальные задания на принципах аутсорсинга) или контрактов с руководителями бюджетных учреждений [3, с. 41].

Достоинства бюджетирования, ориентированного на результат, состоят в следующем:

- в предоставлении государством населению именно тех общественных благ и услуг, в которых общество реально заинтересовано. Бюджетирование, ориентированное на результат, обеспечивает финансирование тех общественных благ и услуг, количество, качество, стоимость, время и место предоставления которых в наибольшей мере отвечает потребностям общества и характеризуется наивысшими показателями социальной эффективности при заданных ресурсных ограничениях;
- переход на бюджетирование, ориентированное на результат, позволяет критически осмыслить сложившиеся направления расходования средств и отказаться от многих видов расходов, осуществляемых «по инерции», без надлежащего социально-экономического обоснования необходимости этих расходов.
- выбор решений производится с учетом не только сиюминутных, но более отдаленных последствий;
- усиливается ответственность государственных министерств за конечный результат, под которым имеется в виду не просто предоставление определенного объема услуг или выполнение определенного объема работ, но и достижение определенных качественных показателей. Регулярная публикация отчетов о достигнутых

результатах деятельности министерств позволяет обществу реально оценивать деятельность правительства;

- повышается обоснованность решений о государственных расходах. Существенно повышается информационная база принимаемых правительством бюджетных решений. В частности, благодаря наличию информации о том, как могут повлиять разные уровни финансирования программ на социальную и экономическую эффективность государственных расходов, появилась возможность сокращать расходы, не сокращая программы.
- появляется возможность реально оценивать финансовое состояние государства благодаря более полной картине имеющихся в его распоряжении ресурсов.

Все это имеет особо важное значение для управления будущими рисками, прежде всего риском того, что на будущие поколения будет возложен непомерный груз финансовых обязательств, образовавшихся в результате принятия неясных или неучтенных обязательств.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Афанасьев, М.* Модернизация государственных финансов / М. Афанасьев, И. Кривоногов. — М.: ГУ ВШЭ, 2007. — С. 41.
2. *Богданов, Л.* Методические подходы к внедрению бюджетирования, ориентированного на результат, на муниципальном уровне (на примере расходов на образование и культуру в муниципалитетах Калининградской области) [Текст] / Л. Богданов, Ю. Кузнецов // Модернизация муниципальных финансов Калининградской области: программно-целевой подход и региональное развитие: сборник материалов международного проекта «Программно-целевое бюджетирование как инструмент реформирования муниципальных финансов Калининградской области». — М., 2007. — С. 56.
3. Бюджетирование, ориентированное на результат, в контексте реформы государственного управления: международный опыт и возможности применения в России. Центр фискальной политики. — М., 2002.
4. Бюджетирование, ориентированное на результат: цели и принципы [Текст]. Отдел Макроэкономической и отраслевой политики, сектор государственных финансов Московское отделение Нидерландского Экономического Института, NEI-ECORYS. — М., 2002. — С. 5.
5. *Frederick C. Mosher*, Program Budgeting: Theory and Practice with Particular Reference to the U.S. Department of the Army. 80–81. Цит. по: GAO/AIMD-97-46 Performance Budgeting/. P. 7–8.

БИРЖЕВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ КАК ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

П.В. ШУРУБОВ,

заместитель директора
ООО «Плазма ТУРС»,
e-mail: Foreign4m@mail.ru

Основным мотивом ускоряющейся глобализации и интеграции биржевых рынков является борьба за новые рынки, что вызвано процессом коммерциализации деятельности мировых бирж. Биржи превратились в серьезный бизнес с большими перспективами. Как и в любом другом бизнесе законы оптимизации, экономии и жесткой конкуренции стали оказывать главенствующее влияние.

Ключевые слова: финансовая глобализация; международные финансовые инструменты; международные транзакции; универсализация

Коды классификатора JEL: F01, D53, E44

Финансовая глобализация представляет собой процесс объединения региональных финансовых рынков в интегрированный мировой финансовый рынок и усиление взаимозависимости между рынками отдельных финансовых инструментов [3]. В своей сути данные процессы обусловлены интенсификацией международной инвестиционной деятельности транснациональных корпораций, что в свою очередь стало возможным благодаря существенной либерализации мирового движения капиталов и отмене международных ограничений по текущим операциям в период с 1960-х по 1990-е годы. Либерализация началась раньше среди развитых стран — в рамках Организации экономически развитых стран (ОЭСР), созданной в 1961 году, члены которой обязались устранить все преграды для движения капиталов между собой. Далее либерализация затронула денежные рынки, а к процессу присоединились развивающиеся государства [2]. Важную роль сыграли передовые технологии, позволившие технически связать между собой финансовые учреждения и рынки различных инструментов стран мира [1].

Финансовая глобализация также стала катализатором для увеличения доли финансовых услуг в международной торговле: расширяется валютно-финансовая сфера и арсенал используемых международных финансовых инструментов. Наилучшим средством повышения капитализации компании стало размещение акций и облигаций на биржах в крупнейших мировых финансовых центрах. Концентрация финансовых услуг и существенных объемов международных транзакций в нескольких крупнейших городах планеты также является чертой финансовой глобализации.

Значение рынка ценных бумаг в его глобальном общемировом масштабе возрастало темпами, превышающими темпы экономической глобализации. Соотношение объема международных операций с акциями и облигациями с ВВП страны в 1975 году составляло в среднем от 1 до 5%, а в 1990-х гг. этот показатель составлял уже 100–700%. За последнее десятилетие XX века размеры зарубежных IPO акций выросли в 45 раз с \$7,4 до \$318 млрд. [4].

Глобализацию рынка ценных бумаг, таким образом, следует рассматривать, с одной стороны, как ключевую составляющую процесса финансовой глобализации, а значит, и один из определяющих уровней общемировой экономической интеграции, а с другой — как одно из преобладающих направлений внутренней эволюции мировых фондовых рынков на современном этапе. Кроме выхода на международный уровень, современному мировому рынку ценных бумаг присущи следующие черты:

- компьютеризация;
- снижение роли финансового посредничества (дезинтермедияция);
- повышение роли государства и усиление госконтроля;
- секьюритизация (перевод денежных средств и других активов из традиционных форм в форму ценных бумаг);
- коммерциализация;
- универсализация (операции с полным спектром инструментов).

Глобализация рынков ценных бумаг включает в себя два процесса: интернационализация рынков и межнациональная интеграция торговой и биржевой инфраструктуры.

Тенденция интернационализации рынков включает в себя процессы все большего проникновения инвестиционной и эмиссионной деятельности крупных компаний, а также частных инвесторов за пределы национальной финансовой системы, использование услуг зарубежных банков, международных финансовых и консультационных агентств, ведущих торговых площадок. Устранение барьеров для свободного перелива капиталов между мировыми рынками дает возможность инвесторам диверсифицировать инструменты и сферу вложений, а значит снизить уровень риска. Кроме того, открытость рынков создает конкуренцию на растущем рынке финансовых услуг, что позволяет снизить затраты инвесторов и эмитентов на оплату услуг бирж, торговых систем и посредников. Результатом интеграции также является унификация норм и технологий расчетов, что увеличивает скорость осуществления транзакций, объемы и интенсивность международных потоков капитала.

В институциональной теории экономики доказано, что интеграция, укрупнение, универсализация биржевых и торговых систем, концентрация рынков в крупнейших финансовых центрах, последовательное устранение финансовых посредников относятся к естественным, изначально присущим рынку тенденциям, направленным на снижение транзакционных издержек.

В сфере глобализации биржевых систем транзакционные издержки проявляются по-разному в отношении непосредственно самих бирж и их клиентов, т. е. участников рынка (инвесторы и эмитенты бумаг). Для биржевых систем издержки, включающие в себя реальные финансовые затраты или потери, в ходе глобализации снижаются в рамках следующих направлений:

- ◆ устранение недостаточной эффективности, пропускной способности и функциональности электронных торговых систем, используемых на биржах, в ходе их объединения, которое обычно ведет к выбору наиболее совершенной IT-платформы или к совместным вложениям в ее модернизацию;
- ◆ оптимизация управления и затрат на персонал;
- ◆ сокращение расходов на самостоятельное расширение рынка в других регионах мира и борьбу с конкурентами за счет включения новых региональных площадок вместе с клиентурой в структуру единой компании;
- ◆ заведомое исключение расходов на организацию удаленных точек доступа в свою торговую систему в других регионах: объединенные биржевые системы работают в рамках общей системы, когда, к примеру, компании восточной Европы получают возможность работать на американском рынке после слияния американской и европейской биржевых групп;
- ◆ рост возможностей и эффекта PR-работы за счет большого охвата аудиторий, увеличения бюджета, объединения усилий специалистов нескольких компаний.

Издержки участников рынка при глобализации биржевых площадок снижаются в результате:

- ◆ исключения многочисленных посредников из процесса совершения операций, что сокращает комиссионные расходы и роялти;
- ◆ снижения стоимости обслуживания за счет «эффекта масштаба»;
- ◆ прямого доступа на ранее недоступные рынки мира, где бумаги компании могут привлечь новых инвесторов;
- ◆ экономии за счет использования разных инструментов рынка в рамках одной универсальной биржевой группы.

Основным мотивом ускоряющейся глобализации и интеграции биржевых рынков является борьба за новые рынки, что вызвано процессом коммерциализации деятельности мировых бирж. Биржи превратились в серьезный бизнес с большими перспективами. Как и в любом другом бизнесе законы оптимизации, экономии и жесткой конкуренции стали оказывать главенствующее влияние. Именно интеграция и укрупнение в форме поглощений или слияний, стали теми направлениями, которые отвечали всем требованиям экономических законов. Возникает самовоспроизводящаяся экономическая связь — коммерциализация (стремление получить доход) вызывает конкуренцию, а она, в свою очередь, требует новых средств для конкурентной борьбы (совершенствования применяемых технологий торговли, контроля издержек, управления), использование которых выводит бизнес-составляющую на новый уровень. Создание транснациональной или трансконтинентальной биржевой системы является самым выгодным, с точки зрения издержек, способом охвата новой рыночной ниши.

Ориентацией на коммерческий успех и стремлением сократить транзакционные издержки вызваны две другие тенденции современного биржевого дела: универсализация и диверсификация работы бирж. Универсализация достигается чаще всего путем интеграции в собственную структуру бирж, работающих на рынке других инструментов. Это дешевле, чем организовывать «с нуля» собственную идентичную секцию рынка. Становясь все более диверсифицированными и универсальными, биржи отвечают требованиям самых взыскательных клиентов, которые желают проводить сложные многоходовые сделки с использованием различных видов рынков и всего спектра доступных инструментов, максимально при этом страхуя (хеджируя) свои риски [5].

В реальности процессы биржевой интеграции в мировом масштабе уже достигли наивысшего уровня. Два ведущих биржевых рынка — европейский и американский — образовали два мощнейших трансатлантических биржевых альянса: NYSE-EURONEXT и NASDAQ-OMX. Два гиганта европейского континентального рынка, LSE и Deutsche Borse, так и не вошедшие ни в один из двух глобальных альянсов, строят собственные планы на лидерство и превращение в центр объединения. Однако Лондонская группа почти на 50% контролируется Borsa Dubai, что имеет все шансы превратиться в новую ось слияния мировых рынков: вектору США-Европа конкуренцию может составить потенциально не менее перспективная линия Европа-Ближний Восток.

ЛИТЕРАТУРА

1. Боровкова В.А. Рынок ценных бумаг. — СПб: Питер, 2005.
2. Бычков А.П. Мировой рынок ценных бумаг: институты, инструменты, инфраструктура. М.: Диалог-МГУ, 1998.
3. Головин М. Финансовая глобализация и ограничения национальной денежно-кредитной политики // Вопросы экономики. — 2008. № 7.
4. Рубцов Б.Б. Современные фондовые рынки. М.: 2007.
5. Янусян М.Г. Современные тенденции развития международного рынка ценных бумаг // Финансы и кредит. — 2005. № 5.

ЭВОЛЮЦИЯ ИНСТИТУТА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ И ЕГО СТАНОВЛЕНИЕ В РОССИИ

И.А. УХАЛИНА,

ассистент,

Волгодонский институт (филиал) Южно-Российского государственного технического
университета (Новочеркасский политехнический институт),
email: uhalina@yandex.ru

В статье рассматриваются проблемы социального страхования в историческом аспекте. Анализируется современный подход к решению задач социального страхования в России. Предлагаются пути реформирования системы социальной защиты населения.

Ключевые слова: социальное страхование; социальное обеспечение; социальная защита населения; единый социальный налог; социальные риски

Коды классификатора JEL: G22, H55

Причиной возникновения страхования, как социального института, является исторически сложившаяся потребность человека защитить себя и свое имущество от непредвиденных обстоятельств и их неблагоприятных последствий. С экономической стороны неблагоприятные последствия поражают человека в двух направлениях:

- через общественное и физическое разрушение трудоспособности как основного источника благосостояния;
- через общественное и физическое разрушение имущества, принадлежащего гражданину [3, с. 10].

Первоначально страхование осуществлялось в форме «натурального страхования», т.е. создавались запасы на случай непредвиденных обстоятельств (неурожай, засуха) или циклических воздействий природы (зимний период времени). Страх перед возможными бедствиями заставлял людей заблаговременно позаботиться о снижении ущерба, что с уверенностью можно назвать прообразом современного механизма страхования социальных рисков.

Однако в периоды процветания натурального хозяйства и позднее, в докапиталистическом обществе, натуральное страхование, игравшее несомненно важную роль в защите человека, ограничивалось созданием запасов из легко делимых однородных продуктов труда. Низкий уровень производственных отношений в докапиталистическом хозяйстве, как экономической системе, обуславливал неразвитость страхования как формы социальной защиты. К. Маркс в своих трудах отмечал, что натуральное хозяйство представляет собой такую систему, при которой «... условия хозяйствования целиком или в подавляющей части производятся в самом хозяйстве, возмещаются и воспроизводятся непосредственно из его валового продукта» [2]. Такая система, ввиду ее замкнутости, исключала страхование в современном его понимании, основанное на солидарном участии отдельных хозяйств в создании страхового фонда.

На этапе своего становления институт страхования имел неформальный статус. Распределение ущерба осуществлялось между членами обособленных профессиональных коллективов, гильдий ремесленников, цехов и др., в результате чего один и тот же коллектив выступал и в роли страховщика, и в роли страхователя.

Поиск путей эффективной защиты от воздействия социальных рисков привел к принципу солидарного распределения ущерба между всеми заинтересованными членами общества. Стало очевидным, что с увеличением числа участников солидарного погашения ущерба доля каждого в создании страхового фонда уменьшается. Вовлечение в процесс страхования все большего числа участников потребовало формализации данного института и, как следствие, уточнения ряда понятий, регулирующих страховые отношения: «страховые риски», «страховые возмещения», «страховая премия», «ответственность страховщика» и др.

Необходимость в социальном страховании возникает в том случае, когда в процесс производственных отношений вносится неопределенность, неоднозначность последствий выбора, риски. Любые действия, направленные на развитие производственной системы, а иногда и бездействие, сопровождаются значительным числом рисков и повышением степени их воздействия.

Анализ сущности риска показывает, что существует только одна причина его возникновения — это неопределенность (непредсказуемость) экономических показателей, параметров как самой производственной системы, так и внешней среды. Если же допустить, что все необходимые экономические параметры предсказуемы и известны, то ни о каком риске не может быть и речи [6].

Риски различаются по видам, группам, длительности воздействия и прочим факторам, могут носить как конструктивный, так и деструктивный характер. Зная природу, структуру, характер воздействия рисков на устойчивое развитие общества и его отдельных групп, можно с большей степенью вероятности определять те направления страхования, которые помогут снизить возможные негативные последствия действия данных рисков.

Потребность в страховании формировалась в тех областях деятельности, в которых:

- существовал институт собственности;
- такая собственность находилась в хозяйственном обороте и приносила доход;
- благосостояние собственников напрямую зависело от сохранности имущества;
- существовала высокая вероятность физической утраты имущества под воздействием неподконтрольных обстоятельств [5].

Вступая во взаимодействие с другими индивидуумами, в процессе поиска оптимальных путей удовлетворения своих потребностей, человек (или группа людей) рискует своим имуществом, здоровьем, благополучием и величина риска зависит от действия или бездействия всех участников данных взаимоотношений. С ростом технической оснащенности, усложнения и интеграции производственных процессов, повышением энергооборуженности труда, территориальной и отраслевой диверсификации производства возрастают стоимостные оценки рисков и появляется необходимость в специфических видах защиты, через страхование.

Началом истории зарождения социального страхования в России считается 1861 г., когда был принят закон «Об обязательном учреждении вспомогательных товариществ на казенных горных заводах» от 6.03.1861 г. Товарищество объединяло в качестве своих членов всех работников завода, а организационной формой являлась страховая касса. Источником средств служили вычеты из заработной платы рабочих в размере 2–3 % от их заработной платы и взносов заводоуправлений в размере, равном ежегодной сумме всех взносов рабочих. Сформированные таким образом страховые фонды обеспечивали выплаты пособий по болезни, пенсии инвалидам, вдовам и сиротам [4].

По мнению профессора В.Д. Роика, дальнейшее развитие российского социального страхования можно разделить на четыре этапа:

- ◆ первый этап — с 70-х гг. XIX в. до 1917 г. — период зарождения социального страхования, в основном ориентированного на добровольное и «факультативно-обязательное», т.е. для некоторых ограниченных категорий работников;
- ◆ второй этап — с 1918 г. до 1933 гг. — период перехода от социального страхования к равному для всех обеспечению. Провозглашается «бесплатное социальное страхование для рабочих», освобождающее рабочий класс от взносов, а необходимые средства поступают из государственного бюджета. И только с переходом страны к НЭПу в 1921 г. и ренессансом частного предпринимательства появилась необходимость возврата к механизму страхования;
- ◆ третий этап — 1933–1990 гг. — период формирования и действия советской модели социальной защиты, объединившей в себе страхование и обеспечение. Функции страхования были переданы профсоюзам, страховая солидарность и субсидиарность превратились в государственную обезличенную коллективную помощь. Для предприятий, финансирующих значительную часть выплат и не получивших никаких прав, страхование превратилось в обязательный налог;
- ◆ четвертый этап — 1991 г. и по настоящее время — создание новой и постоянное реформирование системы социального страхования и обеспечения.

Трансформация общественно-политической и социально-экономической системы России, в период становления рыночных отношений, привела к еще большей уязвимости населения, к появлению высокого уровня социальных и экономических рисков, связан-

ных с материальной необеспеченностью в результате частичной или полной потери трудоспособности, занятости или других причин. Обострение проблем переходного периода, потеря стабильной работы, обнищание населения вызвали необходимость формирования новой российской модели социальной защиты.

На смену советским государственным институтам социальной защиты пришли Пенсионный Фонд РФ (ПФ), Федеральный и территориальный фонды обязательного медицинского страхования (ФФОМС и ТФОМС), Фонд обязательного социального страхования (ФСС) и Государственный фонд занятости населения (ФЗН), созданные в период с 1990 г. по 1993 г. и призванные составить основу системы социального страхования РФ. Необходимо отметить, что типичный для рыночного государства риск безработицы выведен из системы социального страхования, с ликвидацией в 2001 году ФЗН и переводом пособия по безработице в сферу социального обеспечения, финансируемого из средств государственного бюджета [1, 7, 8, 9].

В процессе реформирования системы социального страхования и построения отечественной модели социальной защиты, был использован опыт, накопленный мировым сообществом и российским государством, что привело к введению единого социального налога (ЕСН) в 2001 г. В результате, российская система социальной защиты соединила в себе элементы социального страхования, обеспечения и налогообложения.

Одной из задач введения ЕСН, вместо страховых социальных взносов, было упрощение администрирования системы финансирования социального страхования, соединение под одним «налоговым началом» всей информации о социальных взносах. Это позволило исключить возможность подачи страхователем неточных сведений о фонде оплаты труда (налогооблагаемой базе), в различные внебюджетные фонды. Нестыковки в облагаемой базе и как следствие недополучение платежей по взносам социального страхования, выявлялись в ходе встречных проверок фондами, которые носили нерегулярный характер и были трудоемкими, а следовательно, малоэффективными. Введение единого налога упростило контроль согласованности платежей во все внебюджетные фонды и облегчило отчетность предпринимателям по принципу «одного окна».

При этом механизм финансирования системы соцзащиты через единый социальный налог имеет ряд существенных недостатков.

Контроль, получение и распределение средств, через Федеральное Казначейство, осуществляют налоговые органы, а страховые выплаты производят соответствующие внебюджетные фонды. В результате происходит обезличивание взносов, что характерно для налогообложения, и как результат, отсутствие заинтересованности страхователя в увеличении финансирования системы социального страхования. Отсутствует видимая зависимость между осуществляемыми платежами и предоставляемыми системой социальными и медицинскими услугами и пенсионным обеспечением. Исключение составляют взносы на страховую и накопительную часть трудовой пенсии, где ведется персонализированный учет. Хотя эти взносы и признаются самостоятельными платежами, они тесно связаны с ЕСН.

Замена страховых взносов на ЕСН, по нашему мнению, привела к размыванию различий между страховыми социальными программами и программами социальной помощи, между страховой и налоговой природой социальной защиты населения. Отсутствие персонализированности взносов в большинство внебюджетных фондов и мало ощутимая связь страховых взносов и социальных выплат, приводит к незаинтересованности страхователей-работодателей в уплате социального налога. Наряду с этим, следует признать, что введение регрессивного ЕСН также не оправдало ожиданий и не привело к желаемым результатам — выводу заработной платы из тени. А при невысоком уровне оплаты труда в стране это неизбежно приводит к недофинансированию социальных программ, снижению уровня обеспечения социальных гарантий государства.

Следует отметить непоследовательность в подходах к организации российской системы социальной защиты, строившейся то на принципах социального страхования, то на принципах обеспечения. Введение ЕСН, выполняющего в основном перераспределительные функции, в сущности, вернуло нашу систему социальной защиты на рельсы социального обеспечения. Дефицит государственного бюджета, возможность перераспределения внутри государственных финансов ввиду их непрозрачности, и как следствие, возможность нецелевого использования средств единого социального налога, ставит под сомнение эффективность действующей системы социальной защиты.

Закономерным шагом эволюции института социального страхования в России и особенно актуальным в условиях кризиса, по нашему мнению, является возврат к системе, именно страховых отношений.

В начале октября 2008 г. правительство РФ приняло решение с 2010 года заменить единый социальный налог на страховые взносы. Правительство планирует установить суммарную ставку страховых взносов на уровне 34 проц. и не пересматривать ее в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Взносы будут взиматься не со всего фонда оплаты труда, а с годовой зарплаты сотрудника до 415 тыс. рублей в год. Перед Минфином и Минэкономразвития была поставлена задача предложить конкретные меры по налогам, которые обеспечивали бы неувеличение налоговой нагрузки на бизнес в целом [10].

Прямые поступления во внебюджетные, специализированные фонды должны аккумулировать средства для покрытия расходов на предупреждение соответствующих рисков и компенсацию потерь от их воздействия.

Необходимо четко определить круг получателей средств, накопленных по солидарному страховому принципу. Расходование этих средств должно быть регламентировано только страховыми взаимоотношениями, а функция вспомоществования может реализовываться посредством государственного бюджета. Институт единого социального налога стер границы между принципами вспомоществования и страхования, что привело к неэффективности системы социального страхования в нашей стране, и теперь ставится задача повышения роли страховой природы социальной защиты населения.

Наряду с вышеизложенным, следует повысить солидарную социальную ответственность третьей стороны страховых отношений — а именно самого работника. Мировой опыт показывает, что наиболее эффективной является система социального страхования, построенная на трехстороннем финансировании: работодатель, работник и государство. Вовлечение в страховые отношения работника, не только в качестве получателя социальных выплат, а еще и как плательщика взносов, повышает его ответственность и заинтересованность в предупреждении рисков и солидарное участие в возмещении потерь. При этом, по нашему мнению, большую часть затрат по социальному страхованию должен взять на себя работодатель, как наиболее заинтересованный пользователь ресурса труда. Далее, в структуре долевого участия в социальном страховании идет государство как гарант социальной защиты. И, наконец, работник, как владелец ресурса труда, сохранность и длительное использование которого обеспечивает существование и развитие работнику и его семье.

Неоспоримо важной остается роль государства в системе социального страхования: контроль над деятельностью страховых институтов и соблюдением интересов застрахованных, регулирование взаимоотношений субъектов страхования, регулярная индексация выплат и гарантирование минимально необходимой защиты, создание конкурентоспособных условий деятельности всех участников рынка, в том числе и сфере добровольного страхования.

Государственное социальное и страхование личное, добровольное, дополняя друг друга, выполняют аналогичные функции по социальной защите населения. Социальное страхование как обязательное, так и добровольное, должно стать действенным механизмом защиты от неизбежной, раньше или позже наступающей утраты работоспособности.

Анализируя ситуацию, сложившуюся в РФ в трансформационный период и период глобального кризиса, по нашему мнению, очевидно, что прежде всего институт социального страхования в нашей стране призван стать тем финансовым инструментом, который должен успешно решать широкий спектр социальных проблем.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 28.06.1991 г. «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации».
2. Маркс К. Капитал. — М., 1938. — Т. III. — С. 700.
3. Ованесян Н.М. Социализация страховых отношений и формирование института страхования в посткризисной экономике России. — Ростов н/Д: Изд-во ЮФУ, 2007.
4. Роик В.Д. Эволюция форм социальной защиты в России / В. Роик // Страховое дело. — 2005. №1. — С. 41–49.
5. Сычев А. История управления рисками // Управление риском. — 2003. — № 4. — С. 6.
6. Тэпман Л. Риски в экономике. — М., 2002. — С 29.; Бабин В. Практические аспекты оценки риска в бизнесе // Управление риском. — 2004. — № 3. — С 19.
7. Федеральный закон № 165 — ФЗ «Об основах обязательного социального страхования».
8. Федеральный закон от 24.07.1998 г. № 125 — ФЗ «Об обязательном социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний».
9. Федеральный закон от 15.12.2001 г. № 167 — ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».
10. Финмаркет, 29 октября 2008 г. <http://www.insur-info.ru/press/28982/>

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДОК

Н.М. ФОМЕНКО,

к.э.н., доцент,

*Волгодонский институт (филиал) Южно-Российского государственного технического университета (Новочеркасский политехнический институт),
e-mail: fnata77@mail.ru;*

Е.Н. ЕФИМОВ,

*д.э.н, профессор, завкафедрой «Информационные технологии»,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69*

Представлена характеристика электронных торговых площадок, подробно рассмотрен процесс организации и функционирования ЭТП в сети internet. Рассмотрены стратегические и финансовые преимущества электронной коммерции при использовании электронных торговых площадок.

Ключевые слова: электронные торговые площадки; автоматизированное рабочее место; стоимость работы; участники ЭТП; преимущества использования ЭТП; эффективность торгового процесса; поиск и привлечение новых партнеров; достижения оптимальной цены

Коды классификатора JEL: M15, O14

Электронные торговые площадки (ЭТП) существуют как отдельные *Internet*-системы (сайты) и предназначены для непосредственной организации *on-line* деятельности специалистов служб снабжения и сбыта различных предприятий и организаций [1-9].

На ЭТП пользователей обеспечивают следующим сервисом: авторизация участников; создание и поддержка фирменных каталогов; поиск продавцов, покупателей, материально-технических ресурсов (МТР); проведение тендеров, аукционов и других видов конкурсов в режиме *on-line*; комплекс средств интерактивного *on-line* взаимодействия контрагентов; маркетинговый и конъюнктурный анализ; предконтрактная и контрактная подготовка; проведение оплат поставщикам и контроль поставок.

Торговая площадка фактически предоставляет все функции, необходимые для обеспечения сбыта и снабжения. Таким образом, место на торговой площадке представляет собой автоматизированное рабочее место (АРМ) специалиста по сбыту или снабжению (Примером ЭТП может служить ИНдустриальная МАРкетинговая СИСтема ИНМАРСИС.).

Торговая площадка представляет собой сложноорганизованную систему со своей инфраструктурой. Ее функционирование обеспечивает группа специалистов в данной предметной области, служба технической поддержки и другие сервисные службы. ЭТП, это хорошо организованный торговый центр, где разные продавцы арендуют торговые площади, а администрация этого торгового центра обеспечивает рекламу, приток покупателей, а также условия и сервис для заключения сделок (покупок-продаж). При этом администрация заинтересована в том, чтобы покупательский спрос был удовлетворен и по ассортименту, и по качеству. И чтобы продавцы не остались без покупателей.

Работа на торговой площадке является, как правило, платной. Причем на некоторых торговых площадках взимается комиссия от проводимых операций (транзакций). Около 70% ЭТП взимают оплату за предоставленные услуги в размере от 1 до 6 процентов от совершенной сделки, в остальных случаях абонентская плата составляет от 3 до 180 долл./мес [10].

На других площадках доступ оплачивается фиксированной суммой, не зависящей от проводимых операций (таблица 1) [11]. При этом стоимость работы на торговой площадке несопоставимо ниже стоимости создания своего *Internet*-магазина или своей электронной службы снабжения. Точно так же, как соотносится стоимость аренды торговой площади в

торговом центре и стоимость строительства и поддержания своего собственного магазина. Кроме того, в ряде случаев продажа товаров в большом торговом центре может оказаться гораздо более эффективной, нежели через свой отдельно стоящий магазин.

Таблица 1

Расценки на пользование проектом «Инмарсис»

Услуга	Период (мес.)	Стоимость за 1 мес. (у.е.)	Стоимость (итого) (у.е.)
Доступ к системе (Все основные функции, доступ ко всей информационной базе, участие в тендерах и электронных конференциях, использование внутренней почты)	24 часа	-	14
	1	149	149
	3	129	387
	6	109	654
	12	89	1068
Проведение тендеров (Дополнительная услуга для подготовки, проведения и анализа результатов тендеров)	1	99	99
	3	89	267
	6	79	474
	12	69	828
Проведение аукционов (Дополнительная услуга для подготовки, проведения и анализа результатов аукционов)	1	99	99
	3	89	267
	6	79	474
	12	69	828
Техническая поддержка (Доступ к действующей службе техподдержки по телефону в «горячем» режиме; помощь при работе с системой, при вводе данных в прайс-листы (каталоги) и перечни потребностей в материально-технических ресурсах (МТР), помощь в организации и проведении тендеров)	1	79	79
	3	75	225
	6	69	414
	12	65	780

ЭТП — это автоматизированная информационная система, функционирующая в сети *Internet* и представляющая ее участникам возможности для совершения торговых операций с любого компьютера, подключенного к *Internet*. Участниками ЭТП могут быть государственные и коммерческие организации, а также физические лица. ЭТП объединяет всех заинтересованных участников торговой деятельности в едином информационном пространстве (так же как это происходит, например, на бирже). При этом возможности ЭТП выводят ее участников на принципиально новый уровень взаимодействия, позволяя осуществлять полный перечень процедур по поиску потенциальных партнеров, подготовке и заключению сделок с помощью функций программного обеспечения ЭТП. Необходимый уровень конфиденциальности информации при проведении торгов обеспечивается за счет шифрования пересылаемой информации и применения механизма электронно-цифровой подписи.

Использование ЭТП позволяет организации получить ощутимые стратегические и финансовые преимущества электронной коммерции:

- продвижение продукции через *Internet*;
- снижение закупочных цен на сырье, комплектующие и оборудование;
- привлечение новых партнеров;
- повышение оперативности, прозрачности и управляемости торгово-закупочных процессов.

Электронная торговая площадка создается в качестве механизма, способного повысить эффективность торгового процесса организации и принести ее владельцу и участникам экономическую выгоду. Это обеспечивается за счет достижения следующих трех основных целей:

- поиска и привлечения новых партнеров;
- достижения максимальной прибыли;
- снижение сопутствующих издержек.

Поиск и привлечение новых партнеров. Современная экономическая наука утверждает, что доходность торгово-закупочного процесса непосредственно зависит от количества партнеров: чем больше потенциальных партнеров участвуют в торгах, тем выше конкуренция среди них и, следовательно, тем лучшее предложение можно от них получить по каждой сделке.

Благодаря использованию *Internet*, ЭТП обладает беспрецедентными возможностями по объединению всех заинтересованных в сотрудничестве игроков рынка, нивелируя эффект территориальной и информационной разобщенности. Другими словами, для того, чтобы организации вступить в соответствующее торговое *on-line* сообщество, достаточно зайти на сайт торговой площадки в *Internet* и пройти несложную процедуру регистрации. При этом не имеет значения, где территориально работает организация и какие информационные технологии использует. С момента вступления на ЭТП новый участник получает полноценную информацию о ведении торгов и возможность принять в них участие. Кроме того, ЭТП выполняет информационно-рекламную функцию, позволяя опубликовывать каталоги товаров и иными способами продвигать свою продукцию на рынок. Все это способствует привлечению новых клиентов, бизнес-партнеров и поставщиков.

Достижение максимальной прибыли. Как и любое коммерческое мероприятие, электронная торговля направлена на извлечение максимальной прибыли, которая в свою очередь напрямую зависит от цен.

Для достижения оптимальной цены, то есть цены, обеспечивающей наибольшую прибыль от сделки в сложившейся рыночной ситуации, применяются различные способы торговли, такие как запрос котировок, аукцион, конкурс, прямые переговоры, биржевые торги и пр. ЭТП позволяет проводить все эти процедуры через *Internet*, не требуя личного присутствия представителей организаций-участников торгов. Пользуясь возможностями ЭТП, организация-участник может использовать такую торговую процедуру, которая обеспечит наилучшие предложения от участников торгов.

Например, проведение конкурсов и аукционов позволяют экономить до 20% на закупках, а продажа товара на электронной бирже может значительно увеличить доход, повысить ликвидность продукции и обеспечить развитие рынка соответствующих товаров на долговременную перспективу. Для нескольких участников торговли ощутимый эффект можно получить за счет консолидации заказов однотипных товаров и получения дополнительных скидок.

Снижение сопутствующих издержек. Автоматизация процессов с помощью ЭТП способна значительно снизить издержки и повысить эффективность торгово-закупочной работы в целом. Обычно на предприятии для проведения продаж и закупок существуют отделы (либо отдельные сотрудники — в малом бизнесе), работа которых заключается в контактах с клиентами и поставщиками, поиске выгодных предложений, сравнении уровня цен, оформлении и сопровождении сделок.

При использовании традиционных средств коммуникации, таких как телефон, электронная почта, личные встречи, выполнение рутинных операций занимает львиную долю рабочего времени и требует большого штата персонала. Однако, даже увеличивая количество таких специалистов, руководитель организации не может быть уверен в том, что им удастся найти лучшие предложения на рынке, ввиду ограниченности возможностей традиционных телекоммуникационных средств. Да и весь закупочный процесс в этом случае является непрозрачным, страдая от непрофессионализма отдельных сотрудников и создавая благоприятную почву для злоупотреблений.

В отличие от ручной работы, ЭТП берет на себя большую часть типовых операций по информированию участников торгов, сбору и агрегированию получаемой информации, регистрации новых участников. Участники сами поддерживают в системе актуальную информацию о себе, публикуя также каталоги продукции с текущими ценами. Для закупки определенной продукции достаточно найти ее в каталоге, либо отправить заинтересованным участникам запрос котировок. ЭТП имеет для этого развитые интерфейсы, такие как поиск продукции в каталоге, адресная рассылка, автоматическое сравнение и анализ предложений и пр. Аналогичным образом автоматизированы типовые процессы при проведении конкурсов и аукционов: информирование участников, рассылка и разъяснение конкурсной документации, прием и автоматизированный анализ предложений, уведомление о результатах, заключение и сопровождение сделки. Легко заметить, что в этом случае прозрачность и управляемость торгового процесса значительно повышается, что способствует оперативности его проведения, снижению трудозатрат и упорядочиванию процедур. Повышается открытость торгов, ликвидируются возможности для злоупотреблений. При работе с партнерами и потребителями ЭТП позволяет осуществлять персонализированное взаимодействие, обеспечивая индивидуальный подход к каждому клиенту. Ведь в современных условиях жесткой конкуренции очень важно, чтобы каждый клиент получил наиболее интересное для него предложение.

Для создания торгового сайта компании всегда имеются следующие пути: самостоятельная разработка сайта, создание и внедрение сайта разработчиком, приобретение и внедрение типового программного обеспечения, аренда программ у специализированной фирмы, обеспечивающей работу и сопровождение системы.

Теперь появляется возможность управлять деятельностью производителей извне, так как Internet обеспечивает полный цикл контроля — от проектирования будущего изделия с учетом требований заказчика до гарантийного и сервисного обслуживания после продажи.

Вынося основные бизнес-процессы на ЭТП, предприятиям становится невыгодно внедрять собственные дорогие ИС. Появляется альтернатива — поручить обеспечение автоматизации бизнеса специальному сервис-провайдеру приложений (ASP), которым чаще всего является владелец вертикального портала.

К такому решению, чаще всего, приводит то, что стоимость услуг ASP-провайдера не идет ни в какое сравнение с затратами на покупку новой ИС. Например, стоимость клиентского места отечественной торговой системы ГИАТС составляет около 1 тыс. долл., а абонентская плата — 40 долл. в месяц (Глобальная Информационно-Аналитическая Торговая Система (ГИАТС) [12]). Решающее значение для компаний приобретает вопрос, строить ли собственную инфраструктуру B2B или вручить судьбу предприятия в руки внешних специалистов.

Последний вариант можно считать привлекательным, но он связан с риском в области безопасности, надежности и контроля. Ведь могут быть сомнения в том, что поставщик продуктов или ASP-провайдер выживет в перспективе. Пока для российских предприятий наиболее приемлем сбалансированный подход, потому что успешно работающую систему B2B нельзя построить в вакууме. Ни одно предприятие не сделает все необходимое самостоятельно, но ни один поставщик услуг этого также не сможет. Построение систем B2B должно вестись на основе кооперации деловых партнеров: клиентов и поставщиков, с одной стороны, и производителей ПО и сервис-провайдеров — с другой.

На отечественном рынке ASP-провайдерами выступают ведущие операторы связи в кооперации с поставщиками ПО. В качестве примера можно указать совместный проект компаний «МирТелеКом» и *Platinum Software* в Москве. «МирТелеКом» обеспечивает удаленным пользователям хостинг и доступ к системе *Platinum SQL*, а компания *Platinum Software* настраивает и сопровождает работу финансовой системы предприятий — клиентов.

Суть услуги состоит в том, что клиент не будет тратить время и деньги на закупку и внедрение своей ИС, после чего арендовать каналы для ее эксплуатации, а обратится в «МирТелеКом» и купит комплексный продукт, включающий услуги бухгалтерских систем и каналы доступа к ним, и сразу начнет работать. При этом минимизируются затраты на софт, хард и телекоммуникационные сервисы. Клиент экономит деньги для создания корпоративной сети. Особенно актуальна такая услуга при организации информационной инфраструктуры компаний с использованием вертикальных *Internet*-порталов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьева Т.Н., Ткалич А.И. Информационный консалтинг. Учебное пособие. Экономика, 2006.
2. Груздев А.В. Сетевая экономика. Создание Internet-магазина. — М.: Изд-во «Приор», 2006.
3. Кобыльский А.А. Разработка автоматизированной информационной системы Интернет-Магазин. — М.: Изд-во «Дело», 2006.
4. Костяев Р. Бизнес в Интернете. — СПб.: БХВ-Петербург, 2002.
5. Павлов А.С. Сравнительный анализ потребительского качества программных продуктов для электронной торговли. Автореф. дисс. ... к.э.н.: 08.00.13 — Ростов-на-Дону, 2005.
6. Сергеев А.П. Раскрутка сайтов и основы электронной коммерции. Краткое руководство. Москва: Издательский дом «Вильямс», 2005.
7. Самойленко В.П. Онлайн-маркетинговые каналы. Создание электронного магазина. М.: Инфра-М, 2006.
8. Смирнов С.Н. Электронный бизнес. — М.: ДМК Пресс; Компания АйТи, 2003.
9. Успенский И. Энциклопедия интернет-бизнеса. — СПб.: Питер, 2001
10. <http://b2blogger.com/articles/review/print/98.html>
11. <http://www.inmarsys.ru/>
12. <http://www.giats.ru>

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

Р.В. КЕРБС,

главный бухгалтер
ООО «Натуральный продукт»,
e-mail: r_kerbs@mail.ru

Актуальной проблемой в налогообложении является соблюдение воспроизводственного принципа. Налог должен стимулировать рост производства, способствовать поддержанию его пропорциональности, повышению производительности труда.

Ключевые слова: налоговые отношения; экономические интересы; стимулирование; инновационное развитие экономики; льготирование; налоговая ставка; налоговые освобождения; налоговые скидки; налоговый кредит; оптимальный налоговый режим; инвестиционная активность

Коды классификатора JEL: H25, H21, H23

Государство образует собой стержень общественно-экономической системы, оно способно влиять на динамику происходящих процессов в обществе. Среди способов стимулирования государством развития экономики страны, помимо установления и изменения режимов налогообложения, системы налогов и сборов, налоговых ставок, объема прав и обязанностей участников налоговых правоотношений, является установление системы и видов налоговых льгот, а также определение принципов и порядка их предоставления. В этой связи важным рычагом воздействия на экономическую ситуацию в целом являются, несомненно, налоговые льготы как предоставляемые государством преимущества для налогоплательщиков, создающие для них любую, и, в первую очередь, экономическую выгоду. Налоговые льготы широко используются для воздействия на определенные процессы развития экономики и ее структурную перестройку, для создания экономической и социальной инфраструктуры, оборонного строительства, смягчения социальной напряженности и борьбы с инфляцией [2, с. 21].

Налоговые льготы — это важный инструмент политики государства, особенно в период, когда необходимо внешнее стимулирование развития рынка для придания ему желаемого вектора развития. Отсутствие льгот при входе на рынок, особенно в сфере высоких технологий, отрицательно отражается на масштабах развития бизнеса и замедляет рост инновационных предприятий; отдельные налоговые послабления, сделанные для резидентов особых экономических зон и участников рынка информационно-телекоммуникационных технологий, не меняют общую ситуацию. В то же время большинство зарубежных стран широко используют принцип налоговых каникул, особенно по налогу на прибыль, в первые 2–3 года с начала функционирования нового предприятия [1, с. 16].

Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. Источником высоких доходов становится, помимо получения ренты от использования природных ресурсов и мировой конъюнктуры, производство новых идей, технологий и социальных инноваций. Инновационная модель развития позволяет повысить социальную устойчивость в стране, так как выигрыш от экономического роста получает не только узкий слой общества, участвующий в присвоении рентных и экспортных доходов, но и основные социальные группы, связанные с развитием инфраструктуры, аграрного комплекса, базовых отраслей промышленности и сферы производства самого человека. В этом случае усиление социальной ориентированности экономического развития опирается на повышение национальной конкурентоспособности и эффективности, а не на перераспределение имеющегося богатства и социальную конфронтацию.

Инновационный социально-ориентированный тип роста основывается на специфических ключевых факторах. Это рост на основе:

- диверсификации экономики, в структуре которой ведущая роль переходит к отраслям «экономики знаний» и высокотехнологичным отраслям промышленности;

- повышения эффективности и конкурентоспособности экономики, без существенного наращивания производственных ресурсов;
- высокой инновационной активности компаний, связанной с освоением новых рынков, обновлением ассортимента продукции, освоением новых технологий, созданием новых форм организации бизнеса;
- активизации фундаментальных и прикладных исследований и разработок при кардинальном повышении их результативности;
- повышения качества человеческого капитала и эффективности его использования, что характеризуется опережающим ростом заработной платы квалифицированных работников;
- опережающего роста отраслей, обеспечивающих развитие человеческого потенциала, прежде всего, образования и здравоохранения.

В рассматриваемом контексте хотелось бы остановиться на некоторых моментах, связанных с преобразованиями в налоговой сфере последних лет. Главные новации были направлены на поддержку инновационного развития экономики, создание дополнительных стимулов для вложений в развитие человеческого капитала и таким образом полностью отвечали требованиям актуализации осуществляемой в стране налоговой политики.

Наблюдаемое в последнее время устойчивое снижение доли нефтегазовых доходов в структуре доходов бюджетной системы делает необходимым разработку Правительством РФ полноценной программы поддержки развития несырьевого бизнеса. Одним из направлений такой программы могли бы стать налоговые льготы для вновь вводимых предприятий, предоставляемые в зависимости от приоритетов проводимой экономической политики, в частности инновационной. Налоговые инструменты стимулирования инноваций концентрируются преимущественно вокруг особых налоговых режимов в отношении определенных видов деятельности или, в целом, способствуют созданию благоприятного инновационного климата в стране. В качестве примера можно привести предоставленные законодателями льготные условия в виде установления пониженных налоговых ставок по ЕСН и по налогу на прибыль для организаций, осуществляющих деятельность в области информационных технологий, что, учитывая прогрессивность отрасли, вполне оправдано [4, с. 6].

Мы считаем, что для стимулирования развития инновационной составляющей экономики страны важное значение имеет налог на прибыль, который может предполагать особые льготы малому и среднему бизнесу, занимающемуся инновационной деятельностью, сокращение налоговой базы, льготирование налоговой ставки, применение ускоренной амортизации и особых методов ценообразования, использование налоговых кредитов. Поэтому полное освобождение от налога на прибыль на первые 3–5 лет было бы справедливым решением для производственных предприятий несырьевого или перерабатывающего секторов экономики. Также было бы полезным предусмотреть для них не менее чем 50-процентную льготу в течение 5 лет при уплате налога на имущество организаций, в части вновь вводимого в эксплуатацию технологического оборудования. Эти предложения полностью укладываются в требование Президента России «продумать систему мер налоговой и таможенно-тарифной политики, стимулирующих инвестиционную деятельность».

Стоит отметить как одну из проблем российского налогообложения и отсутствие широкой практики предоставления инвестиционных налоговых кредитов. За рубежом реализация предприятиями инвестиционных проектов, как новых («гринфилд»), так и в части модернизации действовавших мощностей, очень часто сопровождается налоговыми кредитами, что высоко оценивается банками как признак важности таких проектов для страны [3].

Полагаем целесообразным настаивать на расширении практики применения инвестиционного налогового кредита. Это особенно актуально для компаний, переходящих на ресурсосберегающие технологии, внедряющих технические инновации, развивающих производственные мощности в депрессивных регионах, занимающихся эффективным импортозамещением в ранее утративших конкурентоспособность отраслях. Отказ от этого предложения означал бы признание полной неспособности государства проводить активную политику поддержки экономического развития налоговыми методами, не сводящими к примитивному уравнительному подходу.

Инвестиционный налоговый кредит возможен и при уплате таможенных пошлин на импортируемое оборудование. Однако более правильным был бы полный отказ от подобных пошлин. Отмена в подавляющей части импортных пошлин на непроемкое в России технологическое промышленное оборудование, аппаратуру и приборы, ввозимые

в страну, придаст ускорение модернизации технологического парка российских предприятий. Подобная работа должна применяться ко всему импортируемому оборудованию, запчастям и комплектующим к нему хотя бы на протяжении определенного периода («таможенных каникул»).

Кроме того, с той же целью мы считаем возможным использовать:

- внедрение программы кредитования малого инновационного бизнеса, согласно которой государственный или смешанный фонд предоставляет кредиты компаниям, не имеющим возможности привлечения финансирования на рыночных условиях, но относящихся к малому бизнесу и занимающихся инновациями;
- организацию программ повышения квалификации;
- внедрение программ поддержки исследований в области промышленности, в соответствии с которой финансовая и техническая помощь предоставляется компаниям, нуждающимся в улучшении технологии для повышения конкурентоспособности на международных рынках.

Согласно предлагаемым нами программам достигаются следующие результаты:

- ❖ льготы для развития бизнеса, предоставляющиеся на этапе основания, расширения бизнеса и инвестирования в инфраструктуру, стимулируют процесс производства инноваций;
- ❖ при создании рабочих мест, а также при переподготовке и повышении квалификации достигается стимулирование занятости и профессионального образования граждан;
- ❖ в ходе предоставления льгот для фундаментальных и прикладных исследований и разработок, распространения технологий и при «выбрасывании» новых товаров на рынок, государство стимулирует развитие стратегически важных направлений экономики.

Финансовое стимулирование включает гранты, ссуды, кредитные поручительства, субсидии для выплат заработной платы, субсидирование арендной платы; вложение венчурного капитала и налоговые льготы.

К инструментам льготирования могут быть отнесены предложения предпринимательских объединений о повышении планки по доходам от реализации до 100 млн рублей и по численности персонала до 100 человек в целях более широкого использования упрощенной системы налогообложения и более активного создания новых малых предприятий.

Важной составляющей инновационной экономики является институт интеллектуальной собственности. В России он находится на стадии формирования и успех его развития зависит от совокупности факторов, к числу которых относится и механизм налогообложения. Направленность экономической политики государства на поддержку экономики инновационного типа предопределяет необходимость разработки налогового механизма, стимулирующего ее развитие.

Становление новых экономических институтов всегда ограничивается существующими нормативными правилами, в том числе и правилами налогообложения. В российском налоговом законодательстве в настоящее время не предусмотрены специальные нормы, регулирующие порядок налогообложения различных операций с объектами интеллектуальной собственности. В их отсутствие российские налогоплательщики и налоговые органы вынуждены применять общие правила налогового законодательства, не учитывающие специфику данных операций.

На наш взгляд, разработка российской системы налогообложения операций с объектами интеллектуальной собственности, безусловно, должна основываться на особых правилах налогообложения объектов интеллектуальной собственности, а также должна быть создана система их обложения, которая охватывает весь спектр операций с объектами интеллектуальной собственности, а именно:

- создание или приобретение объектов интеллектуальной собственности;
- покупка лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности;
- реализация объектов интеллектуальной собственности.

Центральное место в системе налогообложения операций с объектами интеллектуальной собственности должен, по нашему мнению, занимать налог на прибыль организаций.

Из уже вступивших в законную силу решений можно выделить создание дополнительных налоговых стимулов для инновационной деятельности по налогу на прибыль, прежде всего в части порядка отчисления в специальные фонды, средства которых используются для научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. Нормативы отчислений в эти фонды увеличены в три раза. Повысились и коэффициенты амортизации

для оборудования, используемого в научных целях. Принят ряд решений, стимулирующих капиталовложения в технологическое перевооружение. Так, по налогу на прибыль была введена амортизационная премия, позволяющая до 20% стоимости приобретаемых основных средств немедленно относить на расходы, а также сняты последние ограничения на перенос убытков на будущее. Освобождены от налогообложения дивиденды, получаемые от стратегического участия российских компаний в отечественном или иностранном бизнесе, что делает Россию более привлекательной для создания холдингов [2, с. 24].

С 2009 года применяя нелинейный метод, налогоплательщик получил право отказаться от пообъектной амортизации по большинству видов основных средств и нематериальных активов, переходя к начислению амортизации исходя из суммарной стоимости нескольких пулов. При этом нормы амортизации существенно увеличиваются по сравнению с действующими нормами, что позволит до 50% стоимости амортизируемого имущества относить на расходы в течение четверти срока его полезного использования. Это очень серьезный стимул, который по своей значимости сравним с увеличением амортизационной премии.

Стимулирующее начало налога на прибыль в части операций с объектами интеллектуальной собственности связано с порядком формирования налоговой базы и, в частности, с порядком отнесения произведенных затрат в уменьшение налогооблагаемой прибыли. Затраты на создание объектов интеллектуальной собственности должны приниматься к вычету при исчислении налоговой базы, которые могут быть различны для разных видов расходов: некоторые виды расходов на создание объектов интеллектуальной собственности подлежат вычету в полном объеме в момент их осуществления, другие виды расходов могут вычитаться в течение законодательно установленного периода времени. Следует предусмотреть такие виды расходов, которые вообще не подлежат вычету, а возмещаются только после фактической передачи (продажи) созданного объекта интеллектуальной собственности. Для налогоплательщиков наиболее привлекательным и экономически выгодным, скорее всего, будет вычет расходов на создание объектов интеллектуальной собственности в полном объеме в момент их осуществления, поскольку это будет позволять высвободить денежные средства для их дальнейшего реинвестирования в научные разработки.

Помимо постоянно действующих налоговых льгот, существуют индивидуальные налоговые льготы, предоставляемые отдельным плательщикам. Подобные льготы носят целевой характер, т.е. применяются для реализации конкретных инвестиционных программ и проектов.

В идеальной ситуации общий экономический эффект от льготирования может быть существенно больше, чем цена предоставленной льготы. Стимулирующий характер льготирования напрямую проявляется в реализации следующих задач:

- привлечение нового инвестиционного капитала;
- создание новых прямых и вспомогательных рабочих мест;
- создание вспомогательных предприятий для уже существующего бизнеса;
- предоставление возможностей для поддержки нового бизнеса;
- создание промышленных кластеров для привлечения дополнительных компаний в регион;
- использование свободной земли территорий, предназначенных для промышленных предприятий и инфраструктуры;
- помощь агентствам по экономическому развитию.

Однако одновременно с положительными последствиями льготирование обладает и дестимулирующим влиянием на развитие бизнеса и экономики:

- меры по стимулированию хозяйствующего субъекта могут быть бесполезны, если регион или государство не создают конкурентную среду и не способствуют привлечению новых инвестиций или условий для развития бизнеса (не создают в целом благоприятный инвестиционный климат, не снижают рисковость вложений и т.п.);
- стимулирование привлечения новых бизнесов может вызвать негативную реакцию уже работающих в этой отрасли компаний;
- может быть сокращено финансирование других важных программ, таких как образование и здравоохранение;
- компании, получившие льготы, не гарантируют, что будут продолжать хозяйственную деятельность в течение ряда лет после получения льгот, либо будут поддер-

живать прежнее количество рабочих мест и после предоставления им указанных льгот (за исключением тех случаев, когда они связаны соглашением);

- предоставление стимулирования некоторым избранным компаниям может спровоцировать рост требований со стороны других компаний.

Подытоживая вышесказанное, отметим, что, хотя механизм государственного налогового стимулирования обеспечивается финансовой базой, которая формируется от налогообложения все же большей, нелюбимой части населения и коммерческих организаций, тем не менее перераспределение финансовых средств, полученных путем изъятия части доходов физических и юридических лиц, позволяет государству решать важные задачи в масштабах всего общества, несмотря на «недобор» некоторой части налогов и сборов с льготных категорий налогоплательщиков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Грибова Н.Б. Опыт налогового регулирования в зарубежных странах в возможность его использования в России. // Налоговая политика и практика. — 2005. — № 7.
2. Малис Н.И. Снижение бремени как приоритет налоговой политики. // Финансы. — 2007. — № 6.
3. Ованесян С.С. Налоговый кредит как внутренний инвестиционный источник. <http://www.anrb.ru/isei/cf2002/c522.htm>
4. Шаталов С.Д. О мерах налогового стимулирования приоритетных направлений социально-экономического развития России. // Финансы. — 2008. — № 8.

РАЗВИТИЕ АКВАКУЛЬТУРЫ КАК ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ

А.С. КОГАРЛЫЦКИЙ,

старший преподаватель,
Ставропольский институт имени В.Д. Чурсина,
e-mail: kogarlickiy@mail.ru

В статье рассмотрены проблемы и предпосылки развития аквакультуры как самостоятельной отрасли экономики. Проанализировано понятие «аквакультура», приведенное в различных изданиях. Предложено уточненное понятие аквакультуры и обосновано ее место в экономике России. Проанализированы структурные единицы с позиции аквакультуры как отрасли экономики. Выделены характерные черты, присущие только аквакультуре.

Ключевые слова: аквакультура; рыболовство; рыбоводство; отрасль; предпринимательская деятельность; производство водных биологических организмов

Коды классификатора JEL: Q25, Q26

Российская Федерация располагает огромным водным фондом — около 25 млн га озер и водохранилищ, более 1 млн га сельскохозяйственных водоемов комплексного назначения [1]. Несмотря на это, производству рыбопродуктов не уделялось должного внимания, аквакультура считалась сопутствующим производством отраслей сельского хозяйства.

Производство рыбной продукции до распада СССР большей частью заключалось в отлове и дальнейшей переработке морских биологических организмов и незначительной части речных, озерных и прудовых рыбных культур, выращиваемых преимущественно в естественных условиях. Доля производства элитных сортов рыб, в основной своей части, была ориентирована на экспорт и практически не доходила до отечественного потребителя. Искусственное разведение было направлено на военные нужды и на структуры общественного питания, продажа населению осуществлялась по остаточному принципу, что создавало дефицит рыбной продукции и сложность приобретения элитных сортов.

В середине 80-х годов прошлого века потребление рыбной продукции на душу населения составляло около 23 кг, а в настоящее время, при санитарной норме потребления 22 кг, составляет около 12 кг в год.[9]

Переход к рыночным отношениям способствовал изменению подходов к производству и пересмотру производственных отношений. На рынок вышли новые производители, стремительно возрастала конкуренция, и, как следствие, улучшалось качество и ассортимент выпускаемой продукции, возникали новые способы переработки и хранения пищевых продуктов. У потребителей появилось право выбора.

В этих условиях произошла смена парадигмы производства — за последние 2–3 десятилетия в мире, и, по разным оценкам, за прошедшие 10 лет в России экономика производителя превратилась в экономику потребителя, а производство водных биологических организмов в искусственно созданных условиях стало активно развиваться.

Вместе с этим, широкое распространение приобретают базы отдыха с местами рыбной ловли, отдыха на воде, когда человеку достаточно приехать на базу и без инвентаря и специального оборудования для отдыха. Предприниматели предлагают широкий спектр услуг от предоставления на прокат рыболовных снастей, лодок до беседок на пляже и номеров в гостинице на берегу водоема, вокруг которого оборудованы пляжи с пирсами, мангалы для приготовления пищи, в том числе и собственноручно пойманной рыбы, с возможностью приготовления ее поваром или самим отдыхающим сразу же после вылова.

Разведение водных организмов превратилось из средства добычи пропитания в своеобразный вид отдыха, когда добыча рыбы вызывает спортивный интерес, а не только желание утоления чувства голода.

Все это способствовало расширению взглядов на рыбопроизводственную отрасль, возникновению необходимости уточнения понятия «аквакультура», ее структуры и места в современной экономике. Официальные издания трактуют понятие «аквакультура» по-

разному, в соответствии с требованиями времени на момент издания или своим основным назначением. Так, Энциклопедический словарь в 1991 году определял аквакультуру (от латинского *aqua* — вода и *cultura* — возделывание — уход) как разведение и выращивание водных организмов (рыб, моллюсков, ракообразных, водорослей) в контролируемых условиях для повышения продуктивности водоемов [6, с. 28].

Федеральным законом «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» промышленное рыболовство (аквакультура) рассматривается как предпринимательская деятельность по выращиванию рыбы и других водных животных и растений [7].

В настоящее время по классификатору аквакультура отнесена не к рыболовству, а к разновидности сельскохозяйственного аграрного бизнеса и определена как коммерческая деятельность по выращиванию водных биологических ресурсов, их переработке и реализации на продовольственном рынке [3].

По нашему мнению, ни одно из определений, приведенных выше, не охватывает все направления деятельности, связанные с разведением и выращиванием водных организмов и предоставлением услуг в этой предметной области.

Наиболее полное определение дается в проекте закона «Об аквакультуре»: понятие «аквакультура» определяется как вид хозяйственной деятельности по разведению, содержанию и выращиванию рыб, других водных животных и растений, а также водорослей, осуществляемой под полным или частичным контролем человека, с целью пополнения промысловых запасов водных биоресурсов, получения товарной продукции или рекреации [5].

В Российской Федерации сельское хозяйство традиционно подразделяется на две отрасли — животноводство и растениеводство [4].

При рассмотрении аквакультуры как подотрасли основных отраслей сельского хозяйства нарушается единство и целостность самого понятия и структуры аквакультуры как сферы человеческой деятельности. Аквакультура как подотрасль животноводства не учитывает производство водных растений, а как подотрасль растениеводства не учитывает производство водных животных. Кроме того, в том и другом случае остается неучтенным экотуризм, рекреация и другие подотраслевые комплексы.

Таким образом, аквакультуру необходимо рассматривать как единую и целостную самостоятельную отрасль экономики.

Отрасль экономики — совокупность предприятий и производств, обладающих общностью производимой продукции, технологий и удовлетворяемых потребностей.

По законодательству РФ отрасль экономики составляют производители аналогичного или непосредственно конкурирующего товара, на долю которых приходится основная часть (более 50%) объема производства такого товара [8].

Необходимо отметить главную из характеристик, отличающих аквакультуру от других отраслей сельского хозяйства — производство продукции или предоставление услуг осуществляется непосредственно или под водным зеркалом, или на его поверхности. Следовательно, все предприятия, связанные с вышеназванной сферой, обладают общностью производимой продукции, технологий и удовлетворяемых потребностей или основная доля соответствующих производств составляет в объеме производства более 50%.

Итак, аквакультура — отдельная отрасль экономики, включающая в себя комплексы предприятий и производств, обладающих общностью производимой (под полным или частичным контролем человека) продукции (рыбы и других водных организмов), технологий по ее переработке, услуг с целью удовлетворения спроса потребителей и насыщения продовольственного рынка, а также форму и средство проведения активного отдыха, с использованием естественного или искусственно созданного водного потенциала.

Исходя из определения «отрасли экономики» аквакультура, в предлагаемой нами редакции, удовлетворяет всем критериям отрасли и занимает отдельное место в экономике.

Проанализировав структурные единицы с позиции аквакультуры как отрасли экономики, заметим, что ряд существующих понятий, связанных с предоставлением услуг или производством водной продукции, требует пере— или доопределения. В связи с этим уточним краткие определения основных отраслевых комплексов аквакультуры:

- ❖ промышленная аквакультура — комплекс по промышленному производству водных биологических ресурсов в коммерческих целях;
- ❖ товарная аквакультура — комплекс по выращиванию водных биоресурсов для товарных рынков;

- ❖ морская аквакультура (марикультура) — комплекс по разведению и выращиванию водных биоресурсов в акватории морей;
- ❖ пресноводная аквакультура — комплекс, осуществляемый в пресноводных объектах;
- ❖ поликультура — комплекс по совместному выращиванию нескольких видов водных биоресурсов, в том числе и разных возрастных групп в целях продуктивного использования кормовой базы, а также мелиорации и повышения продуктивности водных объектов;
- ❖ воспроизводственная аквакультура — комплекс по восстановлению водных биоресурсов в целях сохранения биоразнообразия и восполнения биофонда в естественных условиях;
- ❖ пастбищная аквакультура — комплекс по выращиванию водных биоресурсов в искусственных условиях для выпуска в естественные водные объекты в целях пополнения промыслового запаса;
- ❖ прудовая аквакультура — комплекс по выращиванию и разведению водных биоресурсов в прудах, обводненных карьерах в контролируемых условиях в товарных целях;
- ❖ индустриальная аквакультура — комплекс по выращиванию и разведению водных биоресурсов в бассейнах, садках, установках с замкнутой системой водопользования в контролируемых условиях;
- ❖ промысловая аквакультура — комплекс по промысловой добыче водных биоресурсов;
- ❖ мелиоративная аквакультура — комплекс по улучшению условий размножения, выращивания, регулирования и сохранения водных биоресурсов;
- ❖ селекционно-племенная аквакультура — комплекс по развитию селекционно-племенного и генетического потенциала водных биоресурсов;
- ❖ рекреационная аквакультура — комплекс по организации отдыха на воде, спортивного и любительского рыболовства и экотуризма;
- ❖ декоративная аквакультура — комплекс по выращиванию декоративных видов водных животных и растений в целях аквариумистики, декорирования искусственных водных объектов, устройства ландшафтного дизайна внутренних территорий;
- ❖ рыболовная аквакультура (рыболовство) — комплекс по промышленной, спортивной и любительской рыбной ловле и добыче водных биоресурсов из водных объектов.

Выделенные подотраслевые комплексы имеют нечеткую иерархическую структуру и тесно взаимосвязаны. Например, рекреационная и рыболовная аквакультуры имеют точки пересечения в сфере предоставления услуги рыбной ловли как вида отдыха и добычи водных биоресурсов как средства удовлетворения потребностей человека, а рассматривая аквакультуру как коммерческую деятельность — как средство получения прибыли.

Второй чертой, присущей исключительно аквакультуре, является выращивание продуктов животного происхождения, но таковыми не являющимися — жемчуг, кораллы и так далее, производство которых позволяет не только получить прибыль от реализации, но и способствует очистке водных ресурсов, так как моллюски и водоросли считаются наиболее безопасным естественным фильтром [2].

Загрязненность естественных водоемов отходами человеческой деятельности небологической природы нарушает экологическое равновесие в природе и, как следствие, приводит не только к гибели отдельных видов водных биологических организмов, но и к их мутации, влияние которой на организм человека и его потомство оказывает либо негативное, либо до конца не изучено.

В результате вылова значительного количества рыб произошло сокращение, а также полное истребление отдельных видов водных биологических организмов, а создание искусственных условий позволило бы если не воспроизвести отдельные виды водных биологических организмов, то воспрепятствовать полному исчезновению популяции исчезающих видов.

Отбор наиболее сильного племенного материала молодняка и выпуск его в естественные водоемы выступает не только как восполнение биологического фонда, но и как сохранение водных биологических организмов.

Производство рыбной продукции менее затратный процесс, чем производство, к примеру, мяса, хотя рыба не менее полезна и усваивается практически в три раза лучше (рыбы —

40 г из 100 г против 15 г из 100 г мяса говядины [9]). К тому же, актуальным направлением остается выращивание рыбы в условиях постоянных эпидемий домашних животных, например, свиней — африканской чумой, крупного рогатого скота — сибирской язвой, птиц — птичьим гриппом и так далее.

Также в условиях современного кризиса актуально создание рабочих мест для миллионов людей, оставшихся без работы. Переподготовка управленческих кадров, специалистов и рабочих соответствующих специальностей для работы в аквакультуре позволит не только сократить безработицу, но и выступить гарантом процветания отрасли.

Реализация приоритетного национального проекта «Развитие АПК», а следовательно, увеличение масштабов производства рыбной продукции обусловило рассмотрение аквакультуры как отдельной отрасли экономики и потребовало новой государственной политики в экономических отношениях.

По нашему мнению, приоритетной государственной задачей необходимо поставить увеличение роста потребления продуктов аквакультуры населением нашей страны, так как потребление рыбопродуктов — это и здоровье нации, и повышение уровня качества жизни людей, и государственный вопрос продовольственной безопасности, и один из способов решения продовольственных проблем во время мирового финансового кризиса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агентство Агрофакт. Аквакультура будет входить в национальный проект «Развитие АПК»// <http://www.meteoagency.ru>
2. Биологическая система очистки воды// <http://www.kfcentr.ru>
3. Выдержка из стенограммы выступления Президента России Д.А. Медведева «О развитии аквакультуры в Российской Федерации»// Астрахань, 2006
4. Голоссарий. Сельское хозяйство// <http://www.glossary.ru>
5. Проект Федерального закона «Об аквакультуре»
6. Прохаров, В.М. Большая советская энциклопедия/ В.М. Прохаров. — М.: Советская энциклопедия, 1990.
7. Российская Федерация. Закон. О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов: Федеральный закон от 20.12.2004 № 166-ФЗ
8. Словарь. Отрасль экономики// <http://www.finam.ru>
9. Экономист. Рыбное хозяйство. Развитие// <http://www.oceaninfo.ru>

ФАКТОРНЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ПРОБЛЕМ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПЧЕЛОВОДСТВА

Н.В. ЩУКИНА,

замначальника отдела экономики,
Администрация городского округа города Михайловка,
e-mail: agmih_ekonomic@vlpост.ru

В статье раскрыто содержание основных внутренних и внешних факторов, оказывающих непосредственное влияние на развитие пчеловодства как вида экономической деятельности в современной российской экономике. В результате проведенного исследования были выявлены проблемы функционирования отечественного пчеловодства, соответствующие каждому фактору производства.

Ключевые слова: пчеловодство; факторы производства (внутренние факторы); факторы внешней среды; медовый потенциал; законодательное регулирование пчеловодства; проблемы функционирования пчеловодства

Коды классификатора JEL: Q12, Q16, Q28

Рыночные преобразования российской экономики в значительной степени отразились на функционировании сельского хозяйства в целом и пчеловодства, в частности. Пчеловодство представляет собой специфический вид сельскохозяйственной деятельности, включающий содержание, разведение и селекцию пчел с целью получения продуктов пчеловодства и опыления энтомофильных растений открытого и закрытого грунта, обладающий мультипликативным эффектом, оказывающим влияние на эффективность сельскохозяйственного производства в целом. Пчеловодство занимает промежуточное между растениеводством и животноводством положение в системе сельского хозяйства, а его роль в экономике обусловлена: во-первых, особыми свойствами производимого продукта — пчелиного меда, диетического и лечебного продукта, ценными для медицины пчелиным ядом и маточным молочком, собранными пчелами пыльцевыми зернами растений, используемых в качестве лечебных препаратов, а также спросом промышленности на воск; во-вторых, использованием пчел для опыления энтомофильных сельскохозяйственных культур: плодово-ягодных, тепличных, а также гречихи, подсолнечника и др. Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что использование пчел для опыления способствует значительному росту урожайности и улучшению качества семян и плодов.

Преобладание в последнее десятилетие в этом секторе сельскохозяйственного производства частной формы собственности и форм организации малого бизнеса, а также резкое сокращение государственного регулирования и государственной поддержки привели к тому, что пчеловодство до сих пор переживает негативные последствия рыночной трансформации.

Современное состояние пчеловодства можно охарактеризовать как близкое к критическому, поскольку произошел спад производства продукции, сложился комплекс социально-экономических проблем, среди которых — неэффективное государственное регулирование, диспаритет во взаимоотношениях товаропроизводителей с перерабатывающими отраслями промышленности, обусловленный конкурентной природой сельскохозяйственной отрасли, слабая нормативно-правовая база организации, неэффективная инфраструктура, многочисленные посредники между производителями и конечными потребителями.

Пчеловодство в России обладает следующими социально-экономическими характеристиками:

- значительный потенциал данного вида экономической деятельности, позволяющий конкурировать на мировом рынке;
- среди организационно-правовых форм хозяйствования доминируют семейные пчелопасеки, пчеловодные хозяйства и фермы в составе мелких коллективных предприятий, приусадебные пасеки пчеловодов-любителей, а доля крупных

- коллективных хозяйств стала минимальной по их количеству и по объемам производства продукции пчеловодства;
- рынок продукции пчеловодства находится в стадии становления, в рамках которого еще не сформирована рыночная инфраструктура;
- отсутствует государственная политика поддержки отрасли.

В современной российской экономике развитие пчеловодства зависит от ряда факторов, влияющих как на процесс производства меда, так и на реализацию продукции, что во многом определяется общим направлением формирования рыночных отношений в пчеловодстве. Представляется возможным выделить факторы внутренней (земля, пчелы, трудовые ресурсы, капитал) и внешней (организационно-институциональная структура, нормативное регулирование, информационная база) среды.

Особое место в пчеловодстве принадлежит природному фактору, который включает землю и живые организмы (пчел). Земля — источник медоносных ресурсов, материальная субстанция производства и объект хозяйствования. Важность данного фактора для пчеловодства заключается в том, что земля одновременно и предмет, и средство труда. Земля служит базисом для размещения и медоносных ресурсов, и пасеки. Характеризуя землю как фактор развития отечественного пчеловодства, необходимо отметить, что Россия занимает одно из первых мест в мире по общему размеру земельного фонда, площади сельскохозяйственных угодий и медовому потенциалу. Основным доступный медовый запас сосредоточен в четырех федеральных округах: Дальневосточный округ — 38,2% от медового запаса России; Сибирский округ — 15,8%; Уральский округ — 13%; Приволжский округ — 10,1%.

В зоне земледелия пчеловодство специализируется на медосборе с сельскохозяйственных культур, что представляется закономерным. Из возделываемых медоносов наибольший интерес для пчеловодства представляют подсолнечник, гречиха, рапс озимый и яровой, горчица, кориандр, а также многолетние бобовые травы. Значительный удельный вес в медовом потенциале России занимают лесные угодья [1, с. 20].

Особым производственным фактором пчеловодства являются живые организмы — пчелы. Специалисты отмечают критическое состояние генофонда медоносных пчел, что служит одной из основных причин современного кризиса данного вида сельскохозяйственной деятельности [4, с. 16]. Однако в последнее время наметились некоторые положительные тенденции. Так, исследуя вопросы развития пчеловодства, В.И. Кривцов отмечает: «Большой прогресс за последние годы отмечается в репродукции маток и пчелиных семей среднерусской породы. Кроме Орловской ОСП, занимающейся селекцией и первичной репродукцией племенного материала, активно заработали племзаводы «Башкирский» и «Татарский»; на территории России работу по репродукции карпатской породы успешно выполняют племенной завод Майкопского опорного пункта и племзавод «Кисловодский» [3, с. 4]. От совершенствования работы по репродукции пчел в полной мере зависит будущее данного вида деятельности, поэтому на этом направлении государству необходимо сосредоточить особое внимание и внедрять инновационные проекты.

За время реформ наметились негативные тенденции в развитии человеческого фактора пчеловодства: снизился профессиональный уровень пчеловодов и существенно изменилась возрастная структура кадров, но вместе с тем возросло значение человеческого фактора.

Существенное влияние на развитие пчеловодства оказывает фактор капитала, воплощенного в основных и оборотных средствах. Современное пчеловодство испытывает дефицит материальных и финансовых ресурсов. Источником их пополнения примерно на 80% служат собственные средства. Характеризуя современное состояние материально-технической базы пчеловодства, специалисты отмечают высокую степень ее изношенности. Так, Л.В. Прокофьева по данному вопросу высказывается следующим образом: «Средства производства сильно изношены, отсутствие финансовых ресурсов не позволяет строить новые зимовники, пасечные дома, приобретать современное оборудование, инвентарь и новые ульи. В результате даже в пчелопитомниках износ построек и оборудования достигает 100%, ульи используют по второму сроку» [4, с. 15].

Следует отметить, что подобного мнения придерживается большинство специалистов в области пчеловодства, проводя аналогии с другими отраслями сельского хозяйства. В частности, по мнению В.И. Кривцова: «Вызывает тревогу резкое снижение уровня технической оснащенности отрасли. Причина все та же: если раньше для крупных общественных пасек заказывалось современное оборудование, то в настоящее время далеко не все пчеловоды могут позволить себе техническое перевооружение» [2, с. 16].

Однако, на наш взгляд, состояние материально-технической базы пчеловодства не столь критично, как высказываются специалисты. Дело в том, что пчеловодство выгодно отличается от остальных видов экономической деятельности и сельского хозяйства, в частности, относительно невысокими затратами на организацию материально-технической базы. Проблему технического перевооружения пчеловодства можно решить при помощи предоставления льготных кредитов, чему во многом способствует реализация государственных программ по поддержке малого предпринимательства. Кроме того, сократить дефицит материально-технических ресурсов возможно и за счет лизинга машин и оборудования. Подобная форма долгосрочной аренды позволяет предпринимателю стать их собственником после выполнения определенных договором условий — оплаты их стоимости в течение установленного срока. Однако лизинг доступен только крупным хозяйствам и промышленным пасакам с высокомеханизированным производством, позволяющим сравнительно быстро окупить затраты, связанные с приобретением машин и оборудования. Для мелких и средних пасек лизинговые операции возможны при кооперации и коллективном использовании дорогостоящих материально-технических средств. Проблема технического перевооружения пчеловодства непосредственно связана с недостатком финансовых средств, которые восполняются за счет собственных и заемных источников.

Если факторы внутренней среды пчеловодства обладают высоким потенциалом и являются прогрессивными, то факторы внешней среды характеризуются относительной неразвитостью и выступают преимущественно как сдерживающие развитие. Среди последних особое место занимает институциональный фактор, поскольку пробелы и недостатки нормативной и законодательной базы приводят к низким результатам в процессе функционирования пчеловодства и государственного регулирования данного вида экономической деятельности.

Негативное влияние на развитие пчеловодства оказал и организационный фактор — отсутствие структуры, координирующей развитие пчеловодства, что подчеркивается учеными и специалистами. Так, иллюстрируя вышеизложенное, Ю.А. Черевко высказывается следующим образом: «... в СССР существовала четкая структура при Министерстве сельского хозяйства, координировавшая всю деятельность в отрасли, начиная от республиканских пчелопромов и управлений и заканчивая районными зоотехниками по пчеловодству. На современном этапе развития в России нет организации, объединяющей всех пчеловодов, имеющей свою финансовую и производственную базу, обеспечивающую пчеловодов инвентарем, ветеринарными препаратами, племенным материалом и т.д.» [6, с. 4].

В 2006 году остро стоял вопрос о сохранении структуры Пчелопрома, в результате он был преобразован в Федеральное государственное учреждение при управлении животноводства и племенного дела Минсельхоза России. Во время проведения административной реформы и реорганизации министерства сельского хозяйства в бюджете 2006 года финансирование этой структуры не было предусмотрено.

Особое значение для развития любого вида экономической деятельности народного хозяйства является законодательное регулирование вопросов развития и государственной поддержки. Сложно ожидать положительный эффект от институционального фактора в пчеловодстве, так как до сих пор отсутствует закон о пчеловодстве на федеральном уровне. Изменить сложившуюся ситуацию региональные власти пытаются путем принятия законов «О пчеловодстве» на уровне отдельных регионов.

Еще один немаловажный вопрос — установление стандартов, которые бы соответствовали принятой международной практике и давали бы возможность реализовывать российский мед на мировом рынке. Действующие стандарты имеют существенные недостатки и содержат излишние ограничения, препятствующие нормальному функционированию пчеловодства. Поэтому требуется государственное вмешательство в эту область институционального регулирования.

Серьезной проблемой для пчеловодства, как и для многих отраслей народного хозяйства, в течение длительного времени остается недостаточность его информационной базы. В статистических сборниках, публикуемых Госкомстатом РФ, содержатся данные о численности пчелиных семей по трем категориям хозяйств, динамике численности пчелиных семей и производстве меда по экономическим районам России, продуктивности пчелиных семей по районам и категориям хозяйств, а также о производстве товарного меда на 1 человека в год. Практически отсутствует информация о конъюнктуре рынка пчеловодческой продукции. На основе перечисленных показателей можно составить весьма приблизительную картину отечественного пчеловодства.

Проведенный анализ проблем функционирования факторов, влияющих на развитие пчеловодства, позволяет их систематизировать по факторам внутренней и внешней среды. Проблемы функционирования факторов внутренней среды: а) природный — ограниченное использование значительного медового потенциала, критическое состояние генофонда медоносных пчел; б) труд — снижение квалификации кадров, отсутствие притока молодежи; в) капитал — дефицит финансовых ресурсов, высокая степень изношенности оборудования и инвентаря, отсутствие современного оборудования. Проблемы функционирования факторов внешней среды: а) организационный — отсутствие организационных структур; б) институциональный — отсутствие объективно необходимых законов и стандартов, регулирующих функционирование отрасли и рынка пчеловодческой продукции; в) информационный — слабая информационная база. Учет указанных проблем функционирования пчеловодства при формировании государственной политики поддержки данного вида деятельности будет способствовать его развитию и интеграции в систему мировых хозяйственных связей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дроздов В.Б., Бурмистров А.Н. Медовый потенциал России и использование его пчелами // Пчеловодство. — 2001. — № 7. — С. 19–23.
2. Кривцов Н.И. Некоторые проблемы и успехи российского пчеловодства / Н.И. Кривцов // Пчеловодство. — 2006. — № 1. — С. 12–16.
3. Кривцов Н.И. Селекция пчел: достижения и задачи // Пчеловодство. — 2007. — № 10. — С. 3–6.
4. Прокофьева Л.В. Состояние и развитие пчеловодства России // Пчеловодство. 2004. — № 5. — С. 15–19.
5. Чепик А.Г. Факторы развития производства // Пчеловодство. — 2006. — №7. — С. 15–19.
6. Черевко Ю.А. Кто поможет пчеловоду и защитит его? // Пчеловодство. — 2001. — № 3. — С. 3–5.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ В ФОРМЕ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

А.М. ЛУГАНЦЕВ,

аспирант,

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

e-mail: gerrard2004@mail.ru

Статья посвящена анализу процесса реорганизации бизнеса при слиянии и поглощении.

Ключевые слова: реструктуризация; слияние; поглощения; голосование по доверенности

Коды классификатора JEL: L74

Рыночные преобразования открывают новую перспективу для российского бизнеса, но, в то же время, становится ясно, что многие предприятия имеют мало шансов выжить под давлением конкуренции и в новых условиях хозяйствования без существенной реорганизации. Экономика унаследовала структуру, в которой ресурсы (капитал, рабочая сила, земля и предпринимательские способности) недоиспользуются на крупных промышленных и сельскохозяйственных предприятиях. Это объясняется наиболее характерными для современных предприятий проблемами, а именно: неэффективностью системы управления предприятием, низкими размерами уставного капитала акционерных обществ, отсутствием эффективного механизма исполнения решений судов, особенно в части обращения взыскания на имущество должника, высокие расходы предприятий на содержание объектов социально-культурного назначения.

Отечественный опыт показывает, что реструктуризация в процессе реформирования, как правило, имеет доминирующее значение, а иногда выступает единственным средством реформирования предприятий. Так, по расчетам И.И. Мазура и В.Д. Шапиро, каждый рубль, вложенный в реструктуризацию российских предприятий, может дать отдачу 5–6 руб. Для сравнения ученые приводят результаты исследований зарубежного опыта, который показал, что при проведении реструктуризации в отдельных отраслях экономики производительность труда на одного работающего повышается на 12–20 %, инвестиционный цикл реализации проекта сокращается на 13–15 % [3]. В этой связи реструктуризацию следует рассматривать как основной этап реформирования предприятия для дальнейшего осуществления мер по инвестиционному развитию производств и формированию оптимальной структуры собственников [7].

Под реструктуризацией следует понимать процесс, обеспечивающий эффективность использования производственных ресурсов, приводящий к увеличению стоимости бизнеса. Суть реструктуризации заключается в том, чтобы правильно выделить и развить конкурентное преимущество компании, т. е. ее способность производить продукт или услугу лучше других и удерживать свою рыночную позицию. Главная цель реструктуризации — поиск источников развития предприятия (бизнеса) на основе внутренних и внешних факторов. Внутренние факторы основаны на выработке операционной, инвестиционной и финансовой стратегии создания стоимости предприятия за счет собственных и заемных источников финансирования, а внешние основаны на реорганизации видов деятельности и структуры предприятия [10].

К причинам, которые вызывают необходимость поиска источников внешних факторов развития предприятия, можно отнести следующие.

Основным движущим мотивом консолидации активов на рынках Восточной Европы явилось присоединение к ЕС и, следовательно, усиление конкуренции [11]. Что касается России, то, по мнению А.Г. Грязновой и М.А. Федотовой, «первая и очевидная причина — это потенциал, заложенный в действующем бизнесе, или стоимостной разрыв (разница между текущей стоимостью предприятия при существующих условиях и текущей стоимостью предприятия после реструктуризации). Многие предприятия, активно используя стратегии внутреннего роста для максимальной реализации намеченных планов, а также

сохранения компании как действующей, стремятся привлечь факторы внешнего роста. Данное направление процесса реструктуризации получило название «стратегическое направление» [6]. По мнению К. Дмитриева, основной задачей реструктуризации бизнеса является создание бизнес-системы, которая, с одной стороны, будет отвечать долгосрочным задачам собственников, а с другой, — развиваться в соответствии с требованиями окружающей среды [2]. Ю.Б. Авхачев считает, что международные слияния и поглощения компаний открывают предприятиям России новые возможности по интеграции в мировое хозяйство. В.А. Щербаков также отмечает, что «в условиях дальнейшей интеграции национальных экономик в мировое хозяйство и ужесточения конкуренции, ускорения технического прогресса, сокращения жизненного цикла товаров и услуг вероятность наступления кризисного состояния резко повышается. Поэтому возникает необходимость качественно новых подходов к организации бизнеса, ориентированных на поддержание долгосрочного развития компании. Их поиск и внедрение в течение последних 20 лет не могли не отразиться на содержании процесса реструктуризации, выдвигая ее стратегическую составляющую на первый план» [13]. Одним из видов деятельности по стратегическому направлению реструктурирования как раз и является расширение (слияние) компаний.

Таким образом, в ведущих российских корпорациях осуществление сделок слияний (поглощений) превратилось в самостоятельное стратегически приоритетное направление развития.

Процесс реструктуризации бизнеса происходит в соответствии с законами неравновесных систем, со свойственной им энтропией и точками бифуркации, которые проявляются следующим образом:

- 1) невозможно точно рассчитать реальную будущую доходность капитала и принять единственно правильное решение. Всегда существуют альтернативные решения, а правильность выбора будет определяться обратной связью. Для снижения потерь от неправильного решения необходимо изначально спрогнозировать все действия на период получения обратной связи, сформулированных по принципу «если ... то»;
- 2) любое принятое инвестором решение оказывает существенное влияние на поведение и ожидания субъектов внешней среды. Отказ от выбранной стратегии, даже при неблагоприятном развитии событий, может оказаться более убыточным, чем следование ей. Данный факт обусловлен тем, что переход на альтернативную ветвь развития сопровождается, как правило, достаточно значительными затратами;
- 3) любая выбранная стратегия должна корректироваться в зависимости от текущей ситуации, однако это не устранил полностью последствия принятых ранее неправильных решений.

Таким образом, принятие решений в условиях реструктуризации бизнеса заключается в необходимости одновременного поиска модели, на которой строится анализ ситуации альтернативного варианта возможного развития событий, аргументированное комплексное решение, ожидаемый результат исполнения бизнес-плана и период его достижения, а также критерий проверки правильности принятого решения [4].

Сложность, высокая степень неопределенности результатов реструктуризации бизнеса требуют всеобъемлющего критерия оценки эффективности этого процесса. Применительно к сделкам слияния и поглощения в качестве такого критерия выступает эффект синергии. Поэтому прежде всего следует определиться с понятиями слияния и поглощения компаний и видами подобных сделок, так как, только зная особенности заключения сделки, можно выявить те формы проявления эффекта синергии, которые будут иметь место в каждом конкретном случае, и, соответственно, получить наиболее достоверное стоимостное измерение синергии.

В экономической литературе понятия слияния (*merger*) и поглощения (*acquisition*) в большинстве случаев используются совместно как некая связка (*mergers&acquisitions* или M&A), характеризующая особые экономические отношения. Однако заметное расхождение в определениях слияний и поглощений обусловлено целым рядом факторов. Во-первых, такие расхождения объективно предопределены элементарным заимствованием англо-американских терминов, которые не имеют однозначного толкования [1]. Во-вторых, немало особенностей проистекает как из национальной деловой практики, так и из различий между «академической», «правовой» и «деловой» интерпретациями. Отсутствие терминологического единства связано и с теми или иными чертами национального законодательства [9]. В России, например, обнаруживается несоответствие между законодательно

оформленными в Гражданском кодексе РФ видами реорганизации и экономическими процессами, описываемыми в терминах «слияния» и «поглощения».

Российское законодательство интерпретирует слияние как реорганизацию юридических лиц, при которой права и обязанности каждого из них переходят ко вновь возникшему юридическому лицу в соответствии с передаточным актом. В зарубежной практике под слиянием может пониматься также объединение нескольких фирм, в результате которого одна из них выживает, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование. В российском законодательстве этот случай описывается термином «присоединение» [8]. Некоторые авторы под термином «слияние» подразумевают весь спектр сделок по слияниям и поглощениям: дружественное поглощение, «жесткое» (недружественное, враждебное) поглощение, покупка всех или основных активов компании-цели (без объединения, т. е. от компании-цели в этом случае остаются лишь «оболочка» и денежные средства от продажи активов).

Существует и противоположный подход, когда все соответствующие операции объединяются термином «поглощение». Как отмечает Е. Чиркова, традиционно в литературе по корпоративным финансам выделяются три способа поглощений: добровольные слияния на основе переговоров с руководством поглощаемой компании и последующей покупкой (обменом) акций; враждебный захват путем тендерного предложения на покупку акций непосредственно акционерам компании; получение контроля над советом директоров без покупки контрольной доли в акционерном капитале через голосование по доверенности (*proxy contests, proxy fights*) [12].

В качестве синонимов термина «поглощение» в литературе часто используются более широкие понятия «приобретение» (в экономическом контексте) или «присоединение» (в юридическом контексте, согласно Гражданскому кодексу РФ). Поглощение определяется также как приобретение поглощающей фирмой контрольного пакета поглощаемой. Поскольку при этом фирмы продолжают оставаться формально самостоятельными юридическими лицами, слияния их организационных структур не происходит. Поглощение компании можно определить и как взятие под свой контроль одной компанией другой, управление ею с приобретением (в том числе через биржу) абсолютного или частичного права собственности на нее.

Проведенный анализ работ по проблемам реорганизации предприятий при слиянии и поглощении показывает отсутствие четкого различия между понятиями *«merger»* и *«acquisition»*. Термин *«merger»* может означать как процесс поглощения путем приобретения акций или основного капитала, так и процесс слияния, при котором из двух экономических единиц создается одна новая или происходит присоединение одной экономической единицы к другой с прекращением ее деятельности. Термин *«acquisition»* интерпретируется и как приобретение (акций), и как поглощение (корпорации), и как получение контроля (*controlling interest*) в другой компании, в том числе путем покупки ее акций.

Ключевую роль для благоприятного исхода сделки играет подробная и четкая программа слияния, и в первую очередь выработанные критерии отсева, на основании которых будут отбираться наиболее подходящие кандидаты на слияние или поглощение: каким образом компания-покупатель намерена возмещать премию к цене поглощения и какие подлинные синергетические преимущества сулит объединение, какие из этих преимуществ являются уникальными, т. е. такими, которые недоступны другим претендентам.

В заключение можно отметить, что вид сделки, несомненно, влияет на ее исход и дальнейшие перспективы развития компаний, а, следовательно, и на величину ожидаемого синергетического эффекта. Однако, как отмечают Т. Коупленд, Т. Колер и Д. Муррин, «даже в тех случаях, когда поглощенная компания принадлежит к тому же бизнесу, что и покупатель, и достаточно мала для легкой интеграции после слияния, вероятность успеха составляет лишь около 50%» [5].

ЛИТЕРАТУРА

1. Гвардин С. В., Чекун И. Н. Слияния и поглощения эффективная стратегия для России. — СПб.: Питер, 2007. — С. 57.
2. Дмитриев К. Реструктуризация бизнеса // Финансовый директор. — 2008. — № 9. — С. 18.
3. Есипов В. Е., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Оценка бизнеса. — СПб.: Питер, 2003. — С. 333.
4. Иващенко С.М. Стратегическая реструктуризация компаний в форме слияний и поглощений // Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования. — 2009. — С. 5.

5. Коупленд Т., Колер Т., Муррин Дж. Слияния и поглощения. — М.: Высшее образование, — 2007. — С. 150.
6. Оценка бизнеса / Под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. — М: Финансы и статистика, — 2005. С. 511.
7. Подольский В. Слияния и поглощения как часть стратегии компании // Финансист. — 2008. — № 2. — С. 5.
8. Радыгин А.Д., Энтов Р.М. Проблемы слияний и поглощений в корпоративном секторе. Научные труды. — М.: Институт экономики переходного периода, 2002. — С. 38.
9. Рид С. Ф. Искусство слияний и поглощений. М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. — С. 29.
10. Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов. — М.: Дело, 2005. — С. 9.
11. Смирнов И. О некоторых аспектах рынка слияний и поглощений // Управление компанией. — 2007. — № 3. — С. 13.
12. Чиркова Е. Слияния и поглощения: стратегия, тактика, финансы. Спб.: Питер, 2009. — С. 124.
13. Щербаков В.А., Щербакова Н.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). — М: Омега-Л, 2006. — С. 33.

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ МОДЕЛИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ЛОГИСТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

Х.П. МАТАШЕВА,

доцент,

Грозненский государственный нефтяной институт
им. академика Миллионщикова М.Д., e-mail: matash58@mail.ru.

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: M11, M15, 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 дистрибуции 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 целеориентированности 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 континуума 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 производителя 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 рацию-

нально 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 потребителей¹, 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 предпочтений². 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.

¹ В статистике такая безусловная (в чистом виде) экстраполяция эмпирически сложившихся трендов аналогична практике генералов, воюющих по опыту прошлой войны.

² В качестве основной модели уровня и структуры потребления в данном случае выступает рациональный потребительский бюджет, что по нашему мнению, является методически адекватным условиям эффективного решения задачи формализации «технологии» потребительского выбора покупателей в системе электронной торговли, одним из мотивов обращения которых к покупке через Интернет является стремление сэкономить и обрести некоторый комфорт за счет упрощения самой процедуры приобретения товара (по сравнению с традиционным форматом розничной покупки).

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 то же 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 дистрибуции 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 дистрибуции 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 Стюдента 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

$$\beta + b_0$$

Где β — математическое ожидание интенсивности расходования запаса;

b_0 — страховой запас.

Модельное решение задачи управления запасами в системе дистрибуции Интернет-магазинов 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.

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КРЕДИТА

Ю.И. МЕЛИКОВ,

к.э.н., профессор,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

Рассматривается функциональный и антикризисный потенциал кредита, причины финансового и экономического кризиса в РФ. Показаны пути стабилизации ресурсной базы банковской системы, усиления антикризисной роли кредита, построения антикризисного механизма кредитования реального сектора экономики.

Ключевые слова: кредит; функции кредита; банки; кредитные ресурсы; финансовый и экономический кризис; антикризисный потенциал кредита; механизм кредитования

Коды классификатора JEL: G21, G28

В кризисные периоды развития экономики резко возрастает общественный интерес к вопросам теории кредита, связанным с выяснением возможностей его использования в преодолении негативных явлений и обеспечении поступательного развития экономики на основе совершенствования кредитной политики и механизма кредитования. В современных условиях, по нашему мнению, кредит выполняет также мобилизационную, трансформационную, транспортную, страховую, мультипликационную, интеграционно-экспансионистскую функции, а также функцию ограничительно-оптимизационного ресурсного регулирования [5].

Главная причина кризиса в РФ — «вмешательство государства в деятельность стратегических корпораций России» и «неэффективность государственного регулирования их деятельности, в частности, ценообразования» [3]. Спусковым механизмом мирового финансового кризиса многие экономисты считают лопнувший рынок ценных бумаг. Рынок деривативов, производных ценных бумаг вырос до космических масштабов. Так, объем внебиржевых деривативов сегодня составляет 595 трлн. долларов — в девять раз больше размеров мирового ВВП. А объем биржевых деривативов (опционы и фьючерсы) достиг, по оценкам Банка международных расчетов, 2,3 квинтиллиона долларов [1]. Причины финансового и экономического кризиса в РФ, по нашему мнению, видятся в комплексе факторов, связанных с недостатками государственного экономического и финансового менеджмента, проявившимися: во-первых, в неразвитости внутреннего рынка; во-вторых, в чрезмерной экспорто- и импортоориентированности экономики страны — в ущерб развитию отечественных товаропроизводителей (особенно в обрабатывающей промышленности и АПК); в-третьих, в чрезмерном бумажно-денежном накопительстве — в ущерб более эффективному использованию золотовалютных резервов и стабилизационного фонда; в-четвертых, в чрезвычайно замедленном техническом перевооружении и инновационном развитии предприятий реального сектора экономики, в том числе обрабатывающей промышленности и АПК; в-пятых, в недостаточной государственной финансово-кредитной поддержке отечественных предприятий малого и среднего бизнеса; в-шестых, встроенностью экономики РФ в мировую экономическую и валютно-финансовую систему.

РФ по сравнению с западными странами находится в лучших условиях для более эффективного использования функционального потенциала кредита в преодолении последствий мирового финансового и экономического кризиса. Если на Западе финансовый и экономический кризис обусловлен «надутым» финансовым рынком, перепроизводством и непомерным кредитным стимулированием потребления, то в РФ он сочетается с хроническим процессом недопроизводства и недопотребления российскими предприятиями и населением.

В связи с этим перед экономикой РФ стоит двуединая задача — наращивание внутреннего платежеспособного спроса и внутреннего рынка за счет импорто- и экспортозамещения.

Неудовлетворенный реальный внутренний спрос имеет место и в других отраслях народного хозяйства РФ (износ основных фондов составляет 80–90%). Поэтому ему следует придать посредством кредита платежеспособный характер. Необходимы развитие внутреннего рынка РФ и возврат к многопередельному характеру экономики, увеличивающей занятость активного населения, превращающей сырье и полуфабрикаты в готовый конечный продукт.

Мировой финансовый и экономический кризис создает благоприятные возможности для ускоренного технического перевооружения экономики РФ в условиях падения на мировых рынках платежеспособного спроса и цен на сырьевые товары и научно-техническую продукцию.

В условиях мирового финансового и экономического кризиса многие Российские коммерческие банки отказываются выдавать кредиты предприятиям реального сектора экономики. В последнем случае государству необходимо обеспечить альтернативное доведение необходимых предприятиям оборотных средств через альтернативную банковскую систему. В качестве основы такой системы возможно использование (помимо государственных банков развития) ЦБ РФ и системы федерального казначейства, возложив на них обязанности по кредитованию предприятий реального сектора экономики.

Кроме того, в целях усиления кредитного потенциала банковской системы РФ, предотвращения валютных спекуляций и подрыва национальной валюты, для обеспечения непосредственного кредитования банками реального сектора экономики, необходимо усилить валютный контроль над поступлением и расходованием экспортной валютной выручки. Целесообразно ввести ее обязательную 100-процентную продажу на внутреннем валютном рынке, ограничить на время кризиса операции банков и их обменных пунктов по свободной продаже наличной валюты (за исключением расходов на лечение, загранкомандировки и туристические поездки граждан). Введение этой временной меры позволит сконцентрировать внимание банков на получении доходов не от валютной спекуляции и девальвации рубля, а от кредитования реального сектора экономики.

Актуальной для нормальной деятельности банков, ТНК и предприятий РФ является решение проблемы их внешней и внутренней задолженности (первая оценивается примерно 0,5 млрд долл. США). Ее нерешенность отрицательно сказывается на ликвидности банков и предприятий, а также на финансовом положении экономики РФ. Выход из ситуации видится либо в ее покупке государством, либо в отсрочке, пролонгации и реструктуризации долга. Внешние кредиторы будут вынуждены на это пойти.

Аналогичным образом необходимо обеспечить в условиях финансового кризиса отсрочку, пролонгацию и реструктуризацию внутреннего долга российских предприятий по кредитам банковской системы РФ. Недосток денежных средств у коммерческих банков, необходимых для пролонгации, отсрочки и реструктуризации задолженности предприятий, следует восполнять за счет внутренних государственных ресурсов, включая эмиссионные кредиты ЦБ РФ, выдаваемые под контролем и мониторингом последнего. Эмиссия денежных средств позволит повысить уровень монетизации экономики РФ, который серьезно отстает от стран ЕС, США, Китая, и одновременно стимулировать деловую активность.

На смену рестрикционной политики РФ, стимулирующей «дорогие» деньги, сжатие денежной массы, снижение занятости населения и спад в экономике, должна прийти политика денежно-кредитной экспансии, стимулирующей на основе «дешевых» денег и доступных кредитов рост производства, занятости населения и внутреннего производственного и личного потребления. Помимо этого, следует повысить устойчивость и ликвидность банков путем введения 100% гарантии возвратности всех вкладов граждан, независимо от суммы депозита (в настоящее время государством гарантируется возврат вкладов в сумму до 700 тыс. рублей), а также денежных средств на банковских счетах индивидуальных предпринимателей, что позволит стимулировать устойчивое развитие малого бизнеса. Кроме того, для нормализации деятельности и стабильности ресурсной базы кредитной корпорации (основного кредитора малого бизнеса) необходимо распространить на их пайщиков банковский механизм обязательного страхования депозитов, одновременно отменив дискриминационный подоходный налог (13%) на доходы кооператоров по вкладам.

Эти меры будут способствовать усилению кредитования реального сектора экономики, оптимальному формированию совокупного капитала и оборотных средств предприятий крупного, среднего и малого бизнеса, росту занятости населения, выводу экономики РФ из финансового и экономического кризиса.

Важнейшим средством преодоления финансового кризиса является обеспечение доступности кредита для предприятий реального сектора, чьи собственные оборотные средства и амортизация были фактически «нуллифицированы» в результате шоковой реформы, беспрецедентного роста цен, их диспаритета. В итоге без кредита как источника формирования капитала предприятия в современных условиях функционировать не могут. Однако получение кредита невозможно по трем основным причинам: его дороговизна, боязнь банков возможного невозврата кредита в условиях неопределенности, требованием неадекватного размера залога, намного превышающего сумму запрашиваемого кредита. Кроме того, современная банковская практика породила противоречие между целевым характером кредита и его обеспечением. Так кредит выдается на создание запасов сырья и материалов, в его обеспечение банк принимает в качестве залога не эти товары в запасах, обороте и переработке, а землю, основные фонды, контрольный пакет акций и т.п. При этом величина требуемого залога примерно в два раза превышает объем запрашиваемого кредита. По нашему мнению, для преодоления финансового кризиса, активизации работы реального сектора и роста занятости необходимо законодательно закрепить антикризисный механизм кредитования, предусмотреть, что основным видом обеспечения кредита банка должны являться сами кредитующие материальные ценности и государственные гарантии, подкрепленные соответствующим механизмом административно-банковского контроля за возвратностью кредита [4].

Посредством кредитования необходимо обеспечить непрерывность межотраслевого кругооборота капитала по всей вертикальной цепочке: производство сырья, его переработка, выпуск полуфабрикатов, комплектующих изделий и конечной готовой продукции. При этом необходимо осуществлять планирование производства, снабжения и сбыта продукции, и на этой основе гарантировать ее реализацию потребителям по научно обоснованным справедливым (а не монопольным и спекулятивным) ценам. Практика последних 16 лет показала, что свободного рыночного ценообразования в РФ не получилось [6]. Поэтому необходимо перейти к формированию справедливых стабильных государственных цен на сырье, полуфабрикаты и готовую продукцию по каждой технологической вертикали.

Важнейшим антикризисным направлением является предоставление кредитных ресурсов на обеспечение занятости высвобождающейся рабочей силы и военнослужащих, уволенных из вооруженных сил, на развитие малого бизнеса, в том числе в таких трудоемких отраслях АПК, как овощеводство, молочное и мясное животноводство. В настоящее время в АПК из 220 млн га сельскохозяйственных земель не используется более 40 (на земле голодают около 1 млрд человек). При умелом хозяйствовании РФ может пустить в дело все свои земли (9% мировой пашни, 40% чернозема) и прокормить более 700 млн человек. Создание новых эффективных предприятий, по мнению Президента РФ, «есть одно из лучших антикризисных мер». Это позволит обеспечить продовольственную безопасность РФ (в настоящее время импорт по мясной группе свыше 40%, по молочной — 27%, а в целом за счет импорта формируется 36% товарных ресурсов) и улучшить потребление населением продуктов питания, которое сегодня ниже рекомендованных норм (по мясу и мясопродуктам, молоку и молокопродуктам составляет 80%, рыбе и рыбопродуктам — 55%, овощам — 75%, фруктам и ягодам — 77%) [7].

При предоставлении кредитных ресурсов малому бизнесу и АПК необходимо обеспечить взаимодействие банковской системы и кредитной кооперации. В РФ банки и кредитные кооперативы могут развиваться только при прямой государственной поддержке дешевыми кредитными ресурсами. Проблема состоит в правильном механизме доведения ресурсов до заемщиков, обеспечения их сохранности, эффективного использования и возвратности. Например, для АПК необходимо создание единой специализированной интегрированной, многоуровневой системы агропромышленного кредита в РФ [2]. Это позволит перейти к сквозному, сплошному, комплексному, межотраслевому кредитованию товаропроизводителей АПК как целостной системы по принципу «кредитного конвейера». Последний обеспечивает последовательную выдачу кредита (и его погашение) всем звеньям АПК в соответствии с особенностями кругооборота капитала каждого отдельного предприятия и АПК в целом. Кредит, выданный сельскохозяйственному товаропроизводителю, погашается кредитами, выданными заготовителям и переработчикам на закупку сельскохозяйственного сырья. Оптово-розничные предприятия, оплачивая за счет кредитов, полученных на покупку продукции заготовителей и переработчиков, погашают задолженность последних перед банками. В свою очередь, у оптово-розничных предприятий

происходит реальное погашение кредитов, выданных АПК, за счет рублевой и экспортной валютной выручки от реализации продукции конечному отечественному потребителю и зарубежным торговым партнерам.

Аналогичным образом, по принципу непрерывного кредитного конвейера, необходимо осуществлять кредитование других комплексов взаимосвязанных промышленных предприятий. Это позволит обеспечить непрерывность кругооборотов капитала на предприятиях и производственных комплексах в целом, а, следовательно, экономический рост, занятость населения, доходы бюджета.

Активизация кредита на внутреннем и международном рынках создаст благоприятную финансовую основу наращивания научно-технического и промышленного потенциала РФ, и обеспечит ускоренный вывод экономики из кризисного состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кокшаров А. «От «семерки» к «двадцатке»» Эксперт. 2008 — № 46 (635).
2. Красавина Л.Н., Валенцева Н.И. Российский финансовый рынок: проблемы повышения конкурентоспособности в инновационном развитии экономики. // Деньги и кредит, 2008. № 3. С. 74
3. Мамедов О.Ю. Финансовый кризис — 2008 Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — № 4. — Т. 6.
4. Меликов Ю.И. О принципах антикризисного кредитования предприятий АПК. В кн. «Развитие экономики и финансово — кредитных отношений», Ученые записки, вып. 9. Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2003.
5. Меликов Ю.И. О проблеме функций кредита. В кн. «Развитие финансово-кредитных отношений в территориальных образованиях РФ». — Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2002.
6. Российский рубль: перспективы превращения в мировую валюту. // Институт Европы РАН. М. 2008. — С. 75–77.
7. Ушаев И.Г. «Продовольственная безопасность — задача № 1» Журнал «АГРО кредит». — 2008. — № 12.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ

Н.Р. ПОНОМАРЕВ,

соискатель,

Ростовский государственный строительный университет
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

И.Т. ТРУНОВ,

соискатель,

Ростовский государственный строительный университет
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

А.С. ЧЕШЕВ,

д. э. н., профессор,

Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162

Рассмотрены механизмы совершенствования организационно-экономического механизма рационального природопользования систем теплоснабжения, а также критерии эффективности инвестиций в совершенствование системы теплоснабжения.

Ключевые слова: рациональное природопользование; электроэнергетика; энергоёмкость; эффективность инвестиций

Коды классификатора JEL: Q42, Q43, Q48

Рациональное природопользование немислимо вне эффективного хозяйствования, составной частью которого оно является. Для каждого из предприятий соблюдение установленных норм использования природных ресурсов и ограничения отходов может вести за собой нежелательное увеличение капитальных вложений и текущих производственных затрат. В условиях рыночных отношений доход с недвижимости определяется не только величиной прибыли, но и учетом социально-экономических и экологических условий окружающей среды.

В результате реформирования электроэнергетики генерирующие источники выделяются на рынке электроэнергии в отдельные компании, при этом каждая из них должна определить свою позицию на рынке тепловой энергии. При формировании полномасштабного рынка тепловой энергии проявляется ряд новых проблем.

Многие современные энергетические проблемы порождены прежде всего нерациональным использованием энергетических ресурсов и энергии, огромной энергоёмкостью. В России на душу населения на порядок и даже два порядка добывается больше нефти и газа, производится больше электроэнергии, чем в большинстве развитых стран. Однако показатели конечных экономических достижений прямо противоположны, при современной нерациональной экономической структуре в стране никогда не хватит энергии, сколько бы ее не производилось.

При этом нужно отметить, что фактически сложившиеся в 90-х гг. тенденции в этой области — неблагоприятны. Энергоёмкость возросла в 2000 году на 18–27% по сравнению с 1990 г. [1], а также значительно увеличилась даже по сравнению с 70-ми и 80-ми гг., когда энергоёмкость советской экономики и так была огромна. Тенденция увеличения энергоёмкости ставит под сомнение выполнение многих социально-экономических и энергетических программ в стране, так как важным условием их выполнения является значительное снижение этого показателя.

Для перестройки энергоемкой структуры народного хозяйства необходимо срочно заменять старые «прожорливые» технологии на экономичные. Это касается как отраслей промышленности, потребляющих топливно-энергетические ресурсы, так и собственно электро— и теплоэнергетики.

Быстрый рост энергопотребления приводит к увеличению воздействия энергетики на окружающую среду. Это воздействие чрезвычайно разнообразно и определяется в основном типом энергоустановки.

Повышению внимания к экологическому аспекту энергетики России способствовало принятие законов «Об охране атмосферного воздуха» (1999 г.) и «Об охране окружающей среды» (2002 г.), в которых впервые в практику природоохранной деятельности в законодательном порядке введены такие понятия, как «экологическая нагрузка на природную среду», «экологические и технические нормативы». При планируемом увеличении доли угля в топливном балансе электроэнергетики ожидается обострение экологических проблем и ужесточение экологических ограничений.

В связи с ратификацией Российской Федерацией Киотского протокола для энергетики актуально снижение производства парниковых газов (главным образом CO_2). Выбросы CO_2 электростанциями составляют ~ 30% от эмиссии этого газа в стране. Основными способами снижения выбросов CO_2 является повышение энергоэффективности (как следствие, снижение расхода топлива для такого же производства электроэнергии и тепла), переход на другие виды топлива, внедрение возобновляемых источников энергии. Значительный эффект достигается при комбинированной выработке электроэнергии и тепла на ТЭЦ. По имеющимся оценкам [3] повышение топливной экономичности угольных энергоблоков и ТЭЦ может сократить эмиссию CO_2 на 20% и более.

Академик Л.А. Мелентьев [4] подчеркивал: «Системы централизованного теплоснабжения закономерно становятся важнейшим элементом энергетического хозяйства страны; выбор же обоснованных путей их развития перерастает в важную задачу общей системы ... управления энергетикой». Эффективность теплофикации подтверждалась и десятилетиями успешной деятельности ТЭЦ в обеспечении электрической и тепловой энергии.

В России производится свыше 2 млрд Гкал тепла и на это расходуется более 400 млн т условного топлива (включая расход топлива на электроэнергию, идущую на перекачку теплоносителя в системы централизованного теплоснабжения и работу котельных) или около 43% всех первичных энергоресурсов, использованных в 2000 г. внутри страны [7].

Эффект теплофикации выявляется при сравнении комбинированного производства электро— и теплоэнергии с альтернативным раздельным на конденсационных электростанциях и в котельных. Он складывается из экономии топлива, сокращения выбросов токсичных и парниковых газов, повышения надежности электроснабжения, снижения затрат в электрической сети и уменьшения потерь электроэнергии при ее передаче.

Комбинированный способ получения тепловой и электрической энергии является высокоэффективной технологией преобразования химической энергии топлива в тепло и электроэнергию с коэффициентом полезного действия топлива до 80–85%. Раздельное получение электроэнергии на КЭС и теплоэнергии в котельных ведет к суммарному перерасходу топлива по сравнению с комбинированным производством до 25–30%. Причем, чем больше вырабатывается электроэнергии по теплофикационному режиму, т.е. на тепловом потреблении, тем больше у ТЭЦ общий КПД. Напротив, на ТЭЦ при увеличении доли конденсационной выработки, когда значительная доля отработавшего в турбине пара пропускается в ее конденсатор, а не отбирается для теплоснабжения (например, летом), топливная экономичность ТЭЦ существенно падает.

В целом в период экономических реформ энергоэффективность российской экономики в сфере потребления тепла снижалась [7]:

- ◆ тепловая нагрузка ТЭЦ в 1999 г. составляла 1180 млн Гкал, котельных — 880 млн Гкал (74,5% от нагрузки ТЭЦ);
- ◆ в 2000 г. наблюдалось резкое снижение нагрузки ТЭЦ до 710 млн Гкал или на 40% при росте нагрузки котельных на 11%, при этом тепловая нагрузка котельных составила уже 138% от нагрузки ТЭЦ.

В настоящее время ТЭЦ и тепловые сети принадлежат одному юридическому лицу — территориальной генерирующей компании ТГК, поэтому целесообразно (и возможно) оптимальное обеспечение нагрузкой источников тепла, рациональное использование топлива, увеличение фондоотдачи и в целом повышение эффективности всего объединения. Кроме того, реально повысить конкурентоспособность ТЭЦ как в части отпуска теплоэнергии, так и выработки электроэнергии.

В настоящее время ТЭЦ работают в неоптимальном режиме с неполной тепловой нагрузкой имеющейся мощности. В районе действия ТЭЦ в любом городе имеются или котельные, принадлежащие тому же юридическому лицу, или муниципальные котельные. Эффективность выработки тепла в обоих случаях в среднем ниже, чем на ТЭЦ. Удельные расходы условного топлива на отпуск тепла по объектам, кг у.т. / Гкал: Ростовская ТЭЦ-2 — 138,25, Волгодонская ТЭЦ-2 — 142,13, Ростовские теплосети — 162,39, Волгодонские теплосети — 171,79.

Единица теплоты, отпускаемой от ТЭЦ, требует меньше топлива, чем от котельных, на 24–29 кг у.т. / Гкал. По рассматриваемым теплосетям удельный расход условного топлива составляет соответственно 117,5 и 120,9% от расхода топлива на ТЭЦ того же города.

Представляется, что в рамках одного юридического лица выходом из ситуации может быть передача части нагрузок от котельных на ТЭЦ, что приведет к снижению себестоимости как теплоты, так и электроэнергии.

Дополнительная тепловая нагрузка ТЭЦ даст экономию топлива как на отпуск тепла, так и на выработку электроэнергии за счет повышения доли теплофикационной выработки. Котельные либо преобразуются в тепловой пункт, либо переводятся в пиковый режим. Кроме того, для повышения конкурентоспособности электрической и тепловой энергии может быть рассмотрена возможность установки ГТУ.

В качестве критерия эффективности инвестиций в совершенствование системы теплоснабжения предлагается использование простого срока окупаемости (в качестве экспресс-оценки проекта), а также чистого дисконтированного дохода (ЧДД).

Однако, зачастую оценка проектов реконструкции в энергетике по показателям ЧДД, индекса доходности (ИД), внутренней нормы доходности (ВНД), статического и динамического сроков окупаемости $T_{ок}$ [5, 6] не подтверждает коммерческую эффективность замены физически изношенного и морально устаревшего оборудования. Это связано с тем, что в условиях государственного регулирования тарифов нельзя расчеты строить на основе действующих или прогнозируемых тарифов, ибо они явно занижены: учитывают лишь минимальную прибыль и заниженные амортизационные отчисления вследствие недооценки основных фондов.

Увеличение амортизационных отчислений в тарифе перекрывает полученную экономию на издержках. С другой стороны, увеличение амортизационных отчислений имеет положительный момент, так как начисленные амортизационные отчисления являются для предприятия самым благоприятным источником финансирования.

По нашему мнению, в качестве критерия эффективности инвестиций в СЦТ целесообразно использовать минимум дисконтированных затрат. При этом важное значение имеет состав учитываемых затрат. Представляется, что необходимо реализовать следующие подходы:

- в качестве сравниваемых вариантов рассматривать объект «без проекта» и «с проектом»;
- необходимо в составе дисконтированных затрат учитывать влияние проекта на окружающую среду через составляющую ущерба.
- в составе затрат следует учитывать ущерб от недоотпуска тепловой энергии потребителям;
- должны учитываться затраты на аварийно-восстановительные работы, определяемые на основе показателей надежности для конкретных объектов (исходя из статистики отказов по соответствующему источнику тепла, тепловым сетям);

Таким образом, при обосновании эффективности инвестиций в систему теплоснабжения предлагается использовать минимум дисконтированных затрат за расчетный период [8], в состав которых входят: инвестиционные затраты на повышение надежности и эффективности системы централизованного теплоснабжения; сопутствующие капитальные вложения; эксплуатационные затраты; затраты на топливо; затраты на компенсацию потерь при передаче теплоэнергии; ущерб, наносимый окружающей среде и ущерб от недоотпуска теплоэнергии.

Рассмотрим детальнее состав затрат, которые, по нашему мнению, должны быть учтены в вариантах «без проекта» и «с проектом».

Капитальные затраты на повышение надежности и эффективности системы централизованного теплоснабжения учитывают затраты непосредственно в рассматриваемое мероприятие.

Сопутствующие капитальные вложения необходимо учитывать в связи с тем, что возможна техническая неосуществимость рассматриваемого мероприятия по повышению на-

дежности и эффективности без дополнительных мер. В частности, закольцевание тепловых сетей предполагает, что котельные и ТЭЦ совместимы по виду химводоподготовки, по напору в трубопроводах и диаметру труб. В противном случае требуются дополнительные капитальные вложения.

Затраты на эксплуатацию по вариантам «без проекта» и «с проектом» должны учитывать следующие составляющие: затраты на техническое обслуживание системы централизованного теплоснабжения; затраты на плановые ремонты; затраты на аварийно-восстановительные ремонты; затраты на перекачку теплоносителя.

Затраты на аварийно-восстановительные ремонты следует учитывать исходя из предварительного анализа надежности. При этом для более адекватного отражения данных затрат должна быть обработана статистическая информация по рассматриваемой системе теплоснабжения. Показатели надежности на расчетный период (параметр потока отказов, время восстановления) пролонгируются именно для данной системы теплоснабжения, поскольку они имеют существенные отличия для разных городов в зависимости от многих факторов.

Затраты на топливо по вариантам учитывают в варианте «с проектом» экономию топлива в целом по системе теплоснабжения за счет более полной загрузки отборов турбин ТЭЦ, за счет разницы в КПД котлов, установленных в котельных и ТЭЦ.

Кроме того, поскольку ТЭЦ и котельные входят в генерирующую компанию, экономия для ТГК скажется в снижении выработки по конденсационному циклу. Следовательно, равное количество электроэнергии («сопоставимость условий сравнения вариантов»), будет обеспечиваться меньшим количеством топлива.

Однако при закольцевании тепловой сети и передаче части тепловой нагрузки от котельных на ТЭЦ увеличивается протяженность транспортировки тепла. Следовательно, имеет место увеличение расхода топлива на компенсацию этих потерь.

При учете ущерба, наносимого окружающей среде, необходимо учитывать не только тот факт, что передача части нагрузки на ТЭЦ способствует уменьшению выбросов в окружающую среду. Следует учитывать ущерб, наносимый потерями тепла, который по вариантам будет отличаться в силу разной величины потерь.

Для оценки ущерба, выраженного в стоимостной форме, наносимого окружающей среде, в 1986 г. утверждена «Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий» [2].

По этой методике ущерб, наносимый выбросами в атмосферу и сбросами сточных вод, определяется исходя из удельного ущерба на приведенную тонну выбросов.

В условиях рыночной экономики затраты ТЭЦ и котельных, связанные с выбросами в окружающую среду загрязняющих веществ, определяются платой за выбросы в атмосферу, почву, воду. С 2003 г. действует постановление Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ...» [9].

Поэтому условно можно принимать размер ущерба окружающей среде на основе платы за выбросы. В этом случае ущерб приравнивается к плате за выбросы. Учитывается масса выброса загрязняющих веществ в атмосферу, почву или воду, соответственно, в пределах нормативных (ПДВ), лимитных и сверхлимитных выбросов по установленным нормативам платы за выбросы: в пределах норматива, в пределах лимита, за сверхлимитные выбросы предусматривается коэффициент увеличения платы [9].

Платежи за загрязняющие выбросы в пределах нормативов (ПДВ) относятся на себестоимость продукции, за выбросы в пределах лимита и сверхлимитные выбросы производятся за счет чистой прибыли компании.

Определение ущерба от недоотпуска теплоэнергии представляет собой самостоятельную сложную задачу, поскольку здесь должна идти речь не только о величине удельного ущерба, руб./Гкал, не только об интенсивности отказов по годам расчетного периода, но и составляющих ущерба. На наш взгляд, это наименее проработанный на данный момент вопрос.

В том случае, если сравниваемые варианты будут отличаться количеством полезно отпущенной теплоэнергии, сравнение возможно осуществлять по удельным дисконтированным затратам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2004.

2. Временная типовая методика определения экономической эффективности осуществления природоохранных мероприятий 1986 г.
3. Гительман Л.Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес: Учеб. пособие. — 2-е изд., испр. — М.: Дело, 2006. — 600 с.
4. Мелентьев Л.А. Избранные труды. Научные основы теплофикации и энергоснабжения городов и промышленных предприятий. — М.: Наука, 1993. — 364 с.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. — М.: Экономика, 2000.
6. Методические рекомендации по проведению оценки воздействия на окружающую среду (ОВОС) тепловых электростанций. РД 34.02.103–91.
7. Некрасов А.С., Воронина С.А. Состояние и перспективы развития теплоснабжения в России // Электрические станции. — 2004. — № 5. — С. 2–8.
8. Пономарев Н.Р., Свешникова С.В., Пономарева Н.А. Повышение эффективности и конкурентоспособности системы централизованного теплоснабжения. Кибернетика электрических систем: материалы XXVIII сессии Всероссийского семинара «Электро-снабжение промышленных предприятий», г. Новочеркасск, 27–29 сент. — 2005 г. — Новочеркасск : Ред. журн. «Изд. вузов Электромеханика», 2006. — С. 140–142.
9. Постановление Правительства РФ от 12 июня 2003 г. № 344 «О нормативах платы за выбросы в атмосферный воздух загрязняющих веществ стационарными и передвижными источниками, сбросы загрязняющих веществ в поверхностные и подземные водные объекты, размещение отходов производства и потребления»

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В ЦЕЛЯХ УКРЕПЛЕНИЯ РЕСУРСНОЙ БАЗЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Д.Н. ПОПОВ,

аспирант,

Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,

e-mail: pdn1984@rambler.ru

Развитие банковских услуг в статье рассматривается в направлении повышения их доступности для аграрного сектора экономики, так как цена на эти услуги в настоящее время превышает уровень доходности сельского хозяйства.

Ключевые слова: механизм субсидирования процентной ставки; субсидируемый кредит; кредитные брокеры

Коды классификатора JEL: G21, Q14

На сегодняшний день система кредитования сельского хозяйства в России еще окончательно не сформировалась. Даже минимальная потребность сельского хозяйства в кредитах, обеспечивающих только простое воспроизводство, покрывается не более чем на $\frac{1}{3}$. Объем кредитов в аграрный сектор страны в 2001–2006 годах не превышал 1% всех банковских займов по России [1, с. 22]. Можно сказать, сельское хозяйство практически исключено из системы банковского кредитования.

Сельское хозяйство, находясь в финансовом «капкане» двойного диспаритета цен, не имея финансовой поддержки со стороны бюджета, достаточной для простого воспроизводства, не может привлечь заемный капитал на приемлемых условиях. Это требует государственного решения проблемы.

Механизм субсидирования процентных ставок позволяет восстановить реализацию основных принципов функционирования кредитной системы: платности, возвратности, срочности, материальной обеспеченности и целевой направленности кредитов. Однако кредитоспособными заемщиками являются только высокорентабельные, высоколиквидные и платежеспособные, т.е. финансово устойчивые предприятия, которые и без специальных программ имеют доступ к кредитным ресурсам. Эта несправедливость не была устранена и при реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК».

Современный российский механизм субсидирования процентной ставки сельхозтоваропроизводителям закреплён в федеральном законе «О развитии сельского хозяйства» [4]. В области кредитования предусмотрено обеспечивать:

- равный доступ сельхозпроизводителей к получению кредитов (займов) на развитие сельского хозяйства в российских кредитных организациях, сельскохозяйственных потребительских кооперативах;
- возмещение затрат на выплату процентов по договорам кредита (займа), которое предоставляется на весь срок их действия;
- выплату субсидии: а) субъектам РФ в размере две трети ставки рефинансирования Центрального банка РФ на дату заключения договора кредита (займа) сельхозтоваропроизводителей с российскими кредитными организациями и сельскохозяйственными потребительскими кооперативами; б) бюджетам субъектов федерации в размере не более 95% фактических затрат по кредитам (займам), полученным в российских кредитных организациях, сельскохозяйственных потребительских кооперативах, гражданами, ведущими личное подсобное хозяйство, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, сельскохозяйственными потребительскими кооперативами.

Конкретные условия субсидирования кредитования за счет средств федерального бюджета установлены Правительством РФ.

С 2007 года осуществляется субсидирование части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным сельскохозяйственными товаропроизводителями

ми, организациями агропромышленного комплекса, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами, организациями, осуществляющими промышленное рыбоводство в российских кредитных организациях на срок до 8 лет на строительство, реконструкцию и модернизацию животноводческих комплексов (ферм) и комплексов (ферм) по осуществлению промышленного рыбоводства.

Наибольший круг пользователей субсидий из федерального бюджета на возмещение процентной ставки введен для сезонных кредитов. В их состав включены не только непосредственно сами производители сельскохозяйственной продукции, но и организации, обеспечивающие выполнение ими сельскохозяйственных работ: ремонтные, агроснабженческие, потребительские кооперативы, которые могут быть одним из каналов сбыта продукции. Инвестиционные кредиты субсидируются только для сельхозпроизводителей, т. е. государство не берет на себя обязательства совершенствовать условия выполнения сельскохозяйственных работ.

Использование всех субсидируемых кредитов носит строго целевой характер. Нецелевое использование является основанием для отказа в предоставлении субсидии. Анализ объектов сезонного кредитования показал, что они год от года изменяются, создавая нестабильность функционирования системы субсидирования процентных ставок по кредитам банков.

С повышением рентабельности сельскохозяйственного производства как в целом по стране (в 2002 г. — «минус» 4,6%, в 2006 г. — 10%, в 2007 г. — 15% [3, с. 18.]), так и в Волгоградской области (соответственно 2002 г. — 0,2%, в 2006 г. — 13,8%, в 2007 г. — 34,6% [2, с. 3.]) и увеличением доли прибыльных предприятий с 20 до 75% наблюдается рост платежеспособного спроса на предоставление кредита (таблица). За исследуемый период (2001–2006 гг.) объемы кредитования по Волгоградской области возросли более чем в 5 раз. Однако динамика изменения объемов кредитов, представленных на субсидирование, имеет противоположную тенденцию.

Таблица

Доля кредитов, представленных на субсидирование, в общей задолженности по кредитам в отрасли сельского хозяйства по Волгоградской области, млн руб.

Показатели	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Общий объем кредитов	906,5	1225,3	1281,1	2512,4	3541,9	4626,0
Сумма кредитов, представленных на субсидирование	957,9	674,9	781,7	753,4	877,1	803,6
Доля кредитов, представленных на субсидирование, %	105,6	55,1	61,0	30,0	24,8	17,4

Причины столь резкого снижения удельного веса субсидируемых кредитов связаны с дифференциацией подхода финансовых институтов к прибыльности предприятия, тогда как в 2001 году субсидии получили и убыточные предприятия. Еще одна причина заключается в несвоевременности доведения информации об изменении областного законодательства в отношении целей использования субсидируемых кредитов, которые практически ежегодно меняются, до сельхозпроизводителей.

Проблемами субсидирования процентной ставки при кредитовании сельхозпроизводителей являются: их неполный охват; нестабильность; территориальная дифференциация получения финансовых услуг; стимулирование только успешно работающих сельхозпроизводителей; несвоевременность компенсации части затрат, вызывающая кассовые разрывы и тем самым ухудшающая финансовое положение сельскохозяйственных предприятий. Для преодоления указанных негативных моментов мы предлагаем следующие направления совершенствования финансового механизма субсидирования процентной ставки сельхозпроизводителям.

Развитие на селе института *кредитных брокеров*. Для этого возможно применение нескольких схем: сформировать институт уполномоченных кредитных брокеров; стимулировать работу кредитных брокеров в части предоставляемых ими услуг на селе; развивать услуги, аналогичные кредитным брокерам, на основе кредитных потребительских кооперативов.

В условиях ненасыщенного спроса на кредит кредитные брокеры не заинтересованы в предоставлении финансовых услуг на селе. Поэтому, для активизации их работы среди

аграриев, необходимы дополнительные стимулы в виде компенсации повышенных затрат при предоставлении услуг в сельской местности при условиях: а) не сельхозтоваропроизводители, а именно кредитные брокеры должны инициировать создание кредитной заявки; б) в результате их деятельности банк должен фактически предоставить кредитные ресурсы.

Преимущества данных предложений в следующем: а) увеличивается охват кредитными брокерами клиентов, проживающих в сельской местности; б) среди брокеров может развиваться конкуренция за лучшее соотношение «цена — качество»; в) сельхозпроизводителям обеспечивается многовариантная информационная база для выбора поставщика финансовых услуг; г) у аграриев высвобождается время непосредственно на ведение сельскохозяйственного производства.

Основным недостатком этого института являются дополнительные расходы субфедерального бюджета на проведение конкурса и компенсацию повышенных затрат кредитных брокеров при работе в условиях ненасыщенного спроса. Они компенсируются созданием дополнительных стимулов повышения объема сельскохозяйственного производства за счет привлечения дополнительных источников его финансирования.

Проблема *устранения нестабильности законодательства*, связанной с сокращением возможностей целевого использования кредитов, определения рациональной финансовой политики может быть решена только на законодательном уровне. По мнению автора, в Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства» необходимо внести положение о стабильности направлений целевого использования кредитов. В частности, в статью 11 пункт 4 добавить: направления использования суммы кредитов (займов), по которым из федерального бюджета осуществляется возмещение части затрат на уплату процентов, устанавливаются Правительством Российской Федерации, но не могут быть сужены по сравнению с предыдущим годом.

Кроме того, целесообразно комплексное рассмотрение кредитов, так как один и тот же кредит может направляться на покупку как оборотных, так и основных средств. Изменения, внесенные в действующие в настоящее время Постановления Правительства по сравнению с теми же Постановлениями в редакции 2001–2004 годов, значительно расширили такое их комплексное использование.

Как показал проведенный анализ, серьезные сложности получения сельхозпроизводителями субсидий вызывает необходимость выполнения требования об *отсутствии кредиторской задолженности по налогам*.

Для преодоления этих сложностей целесообразно ввести два механизма: для хозяйств, не имеющих задолженности с учетом переплаты налогов, предоставлять субсидии на введенных в настоящее время условиях; для хозяйств, имеющих налоговую задолженность, оценивать ее погашаемость. Если хозяйство в течение календарного года уплатило текущие налоговые платежи, то в следующем финансовом году оно имеет право на субсидирование стоимости финансовых услуг, но в меньшем размере по сравнению с принятыми размерами компенсаций. Это даст возможность и менее рентабельной группе предприятий участвовать в процессе субсидирования процентной ставки и тем самым придаст им дополнительный стимул как для развития производства, так и для погашения налоговой задолженности.

Таким образом, исходя из проблем, выявленных при исследовании финансового механизма субсидирования процентной ставки сельхозтоваропроизводителям, ее совершенствование целесообразно проводить по таким направлениям, как внесение изменений в законодательную базу функционирования системы и развитие институциональной среды субсидирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арьков А.В., Дмитриенко О.М. Государственный лизинг как наиболее эффективный инвестиционный ресурс развитию сельскохозяйственных предприятий // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприят. — 2007. — № 3.
2. Итоги хозяйственно-финансовой деятельности сельскохозяйственных организаций Волгоградской области в 2007 году. Федеральная служба гос. статистики (Росстат), Территориальный орган ФГС по Волгогр. обл. Волгоградстат ОРСМ. 2008.
3. Кошолкина Л.А. Результаты национального проекта «Развитие АПК» // Экономист. — 2008. — № 6.
4. О развитии сельского хозяйства. Федеральный закон от 29 декабря 2006 года № 264 — ФЗ. Ст.11 [Электронный ресурс] // СПС «ГАРАНТ»

МОДЕЛИРОВАНИЕ ЭКОЛОГИЗАЦИИ СВЕКЛОВОДЧЕСКОЙ ПОДОТРАСЛИ В ОБЩЕЙ СИСТЕМЕ ЗЕМЛЕДЕЛИЯ

О.Н. РАСПОПОВА,

Приведены критерии оценки эколого-экономической эффективности в сельском хозяйстве. Обоснован рациональный тип природопользования, позволяющий обеспечить максимально возможный прирост активов предприятия, естественно, при сохранении экологических ограничительных параметров.

Ключевые слова: деградационные процессы; эколого-экономическое состояние производственной деятельности; воспроизводственный цикл; эколого-экономическая эффективность в сельском хозяйстве

Коды классификатора JEL: Q24, Q26, Q28

Антропогенные деградационные процессы связаны с характером и эффективностью производственных процессов. Они могут выражаться в выходе качественных параметров почвы за верхний и нижний пределы оптимальности. Выход из верхнего предела связан с насыщением и перенасыщением почвы остатками минеральных удобрений и средств защиты растений. В конечном итоге это приводит к производству экологически грязной продукции. Недостаток же питательных элементов приводит к усилению истощения земельных ресурсов.

Деградационные процессы могут быть вызваны и целым рядом естественно-природных факторов: ветровой и водной эрозией, последствиями изменения температурного режима, тектонических движений. Любое изменение качественных параметров почвы должно приводить к сопряженному изменению цены земли. Поскольку земельные ресурсы являются составной частью активов, то для эффективного управления восстановительными процессами необходим отдельный подход к выяснению причин возникновения деградационных процессов. В информационном контрольном аспекте это выражается в составлении расчетных балансов продуктивности земельных ресурсов, ориентированных на производственные процессы с одной стороны и контрольные агрохимические анализы с другой [1].

После выяснения влияния отдельных факторов на ухудшение качественных параметров почвы уточняется величина ущерба, приходящегося на долю конкретного предприятия и конкретизируется движение активов земли в стоимостной форме в системе национальных счетов.

Возмещение ущерба, допущенного в результате нерационального природопользования хозяйственной единицы должно возмещаться за счет его собственных финансовых ресурсов. Ущерб же, полученный в результате природных причин, следует возмещать либо по линии страховых сумм, либо посредством формирования и использования специальных эколого-земельных фондов, образуемых в централизованном порядке на уровне административных районов и субъектов Российской Федерации.

В связи с тем, что преобладающая часть отрицательного антропогенного воздействия на землю приходится на производственную деятельность, возникает необходимость оптимизации движения материальных природных и финансовых потоков в процессе эксплуатации земельных ресурсов.

Процесс природопользования в собственно сельскохозяйственных отраслях значительно сложнее, поскольку включает в себя не только проблемы загрязнения, но и проблемы истощения природных ресурсов.

К числу ограничительных условий при построении модели комплексного природопользования следует отнести:

- а) активы земельных ресурсов в своей начальной стадии взяты при наличии у них нормального питательного баланса;
- б) потоки движения активов из одного в другой показаны в сопоставимых ценах;

- в) вынос питательных веществ ориентирован на общепринятые питательные элементы: азот, фосфор, калий, гумус;
- г) объем полученной готовой продукции оценивается по полной себестоимости;
- д) исчисление финансовых результатов и определение величины прибыли (дохода) производится в соответствии с принятой методологией этого процесса в системе бухгалтерского учета, когда результат от реализации определяется в виде разницы между ценой реализации продукции и себестоимостью;
- е) расчет осуществляется в расчете на 1 га пашни, занятой сахарной свеклой;
- ж) расчет величины ущерба основан на определении нормативной стоимости земли;
- з) определение стоимостной оценки земли базируется на методике расчета ее нормативной цены;
- и) внутреннее построение блоков активов ориентировано на систему ведения синтетических бухгалтерских счетов и балансовых обобщений.

Основной целью моделирования эколого-экономических процессов является решение двуетапной задачи:

- а) обеспечение условий для расширенного воспроизводственного цикла;
- б) учет эколого-экономических ограничений при осуществлении этого типа воспроизводства [2].

Его итогом в количественном отношении является увеличение «конечной цены предприятия». Такое увеличение возможно при максимализации объема получаемого чистого дохода, недопустимости его отвлечения на покрытие экологических издержек, связанных с различными формами нерационального сельскохозяйственного природопользования. Возмещение экологических издержек должно осуществляться в рамках формирования оптимальной структуры себестоимости получаемой продукции.

В процессе использования земли как важнейшего условия производственной деятельности и, одновременно, главного элемента экологической составляющей необходимо выполнение следующих требований:

- 1) максимальной отдачи задействованных земельных ресурсов;
- 2) поддержания баланса их плодородия.

Последнее достигается путем полноценного возмещения питательных элементов почвы, защиты продукции посредством использования удобрений и химикатов. Здесь возможно наличие трех принципиальных моментов:

- I. полное, в соответствии с разработанными агрохимическими методиками возмещение выноса питательных веществ ($3_0 = 3_1$);
- II. неполное возмещение выноса питательных веществ и образование их дефицита ($3_0 > 3_1$);
- III. избыточное возмещение потерь питательных веществ ($3_0 < 3_1$);

где 3_0 и 3_1 — соответственно содержание питательных веществ в агрегированной форме в базисном и отчетном периодах.

В процессе приложения к земле других факторов производства (производственных активов и рабочей силы) происходит увеличение объема выхода продукции (актива продукта). Увеличение активов продукции одновременно сопровождается истощением почвенного плодородия, износом основного капитала, уменьшением объема материальных ресурсов. Цикл реализации решает в этом отношении две важнейшие задачи: обеспечивает возмещение всего комплекса совокупных затрат, а также получение чистого дохода. Последнее в системе учета и национальных счетов выражается в получении и закрытии дебетового сальдо, которое затем относится на счет прибыли.

В настоящее время отнесение расхода питательных веществ на себестоимость осуществляется в рамках расхода минеральных и органических удобрений, вернее их стоимостного выражения. Последнее существенно искажает реальное эколого-экономическое состояние производственной деятельности, поскольку далеко не всегда ориентировано на научно-обоснованные нормативы восстановления почвенного плодородия. Указанные нормативы достаточно полно разработаны агрохимической наукой с учетом региональных природно-климатических особенностей.

Наиболее точную оценку в процессе отнесения издержек на себестоимость можно дать, используя нормативный метод учета затрат [3]. Его особенностью является, с одной стороны, использование научно обоснованных норм и нормативов, ориентированных на критерии оптимальности, а с другой — использование нормативного метода предусматривает учет отклонений от норм, а также их изменение с последующей корректировкой производственной себестоимости. Это создает предпосылки для наиболее адекватного отра-

жения движения и преобразования материальных потоков от группы исходных ресурсов до получения готового продукта. Иными словами, использование нормативного метода учета затрат является одним из важнейших условий оптимизации эколого-экономических связей.

Одним из центральных моментов в обеспечении высоких и устойчивых уровней реализации является соответствующее мониторинговое обеспечение этого процесса. Особенно тщательно следует проводить мониторинг в отношении экологически чистой продукции, поскольку ее производство связано с рядом осложнений по восстановлению баланса почвенного плодородия, а традиционные способы такого восстановления здесь не применимы.

Итогом оптимального реализованного процесса является полное возмещение совокупных издержек от использования средств производства и рабочей силы, а также получение определенной величины чистого дохода. Однако достижение собственно экономического эффекта еще не является свидетельством законченности расширенного воспроизводственного цикла, особенно в отраслях АПК.

Именно здесь существует наиболее выраженная сезонность производственных циклов, разрыв между наиболее существенным объемом вложений средств на начальном этапе воспроизводства и их денежным возмещением. Крайне отрицательно на этом процессе сказывается высокий уровень инфляции, который самым существенным образом девальвирует конечные финансовые результаты, требует их систематической корректировки. Недостаточный объем средств, выделяемых для материального обеспечения, может, таким образом, иметь под собой и объективные причины.

Многое зависит и от характера проводимой в стране и в регионе аграрной и финансовой политики. Крайне неблагоприятное влияние на воспроизводственный цикл сельскохозяйственного производства оказывает диспаритет цен на продукцию АПК и продукцию промышленности. Чем выше такой диспаритет, тем меньше возможностей у сельскохозяйственных производителей обеспечивать полноценное восстановление естественной продуктивности земельных ресурсов. Искусственно высокие цены на средства материального обеспечения производства ставит перед сельскохозяйственными производителями два возможных варианта выхода, каждый из которых приводит к отрицательным последствиям. По одному из вариантов предприятия АПК вынуждены идти на уменьшение восстановления питательного баланса в почве. Второй же вариант предполагает изъятие части чистого дохода для целей возмещения текущих издержек.

Программное обеспечение блочной модели свеклопроизводства позволяет вести многовариантные оценки развития ситуации. Появляется возможность прогнозировать наиболее целесообразный вид специализации хозяйства и технологических аспектов производства, учитывающих экологические ограничительные параметры.

Другой важный вывод заключается в уточнении конечного критерия интегрально-ресурсной эффективности свеклопроизводства. Конечным критерием здесь должны выступать не столько объем прибыли (рентабельность) или уровень деловой активности, сколько прирост (приращение) величины активов. Показатели доходности предприятия могут носить одноразовый колеблющийся характер, ориентированный на конъюнктуру рынка. Последнее, особенно в природоэксплуатирующих отраслях, происходит в ущерб сохранению производственного потенциала предприятия, понимаемого в широком смысле слова.

В этом отношении более целесообразно использовать в качестве интегрально-ресурсной эффективности природопользования, наряду с традиционными показателями, показатель совокупной капиталоотдачи производственной деятельности. Простейшим его выражением является рост цены предприятия, его суммарных активов. Для целей же сравнительной оценки можно использовать группу относительных коэффициентов. В узкоэкономическом понимании им может служить рентабельность совокупного капитала, как отношение прибыли к величине основного и оборотного авансированного и других капиталов. Однако для учета процессов рационального природопользования этого крайне недостаточно. Любое увеличение капитала, составной частью которого является увеличение реальной величины земельных ресурсов (в том числе за счет роста ее продуктивности), приводит к ухудшению этих оценочных параметров, и наоборот, уменьшение задействованного ресурсного потенциала приводит к абстрактному улучшению результативности хозяйственной деятельности.

Итоговое влияние факторов природопользования на конечную эффективность хозяйственного цикла выражается в соответствии с внутренней структурой природопользова-

ния, как сложной экологической и социально-экономической категории. В соответствии с ней она включает три сообщающихся момента: сохранение и приумножение естественных природных ресурсов, прямо или косвенно задействованных в хозяйственный оборот, недопущение или уменьшение загрязнения окружающей среды, а также, при необходимости, осуществление природовосстановительных рекультивационных работ.

Поскольку все эти процессы происходят в рамках единого хозяйственного оборота и непосредственно воздействуют на величину активов, то именно они должны выступать в качестве основных слагаемых эколого-экономической эффективности. При выборе результативных активов не требуют дополнительных пояснений лишь природные активы, носящие как естественный, так и антропогенный характер.

Не целесообразно, на наш взгляд, использовать активы продукции, которые на макроуровне отражаются в отечественной статистике на национальном счете продуктов и услуг. Счет продуктов и услуг является, по сути дела, промежуточным счетом.

Важнейшим показателем ресурсной части здесь является валовое сбережение, которое переносится из счета использования, что соответствует блоку «прибыль» и каналам ее распределения в рассмотренном выше алгоритме. Валовые сбережения корреспондируются, таким образом, со счетами накопление основного капитала, накопление запасов оборотных средств, а в сельском хозяйстве к ним можно отнести в части покупки земли, а также изменения, связанные с ее качественным изменением.

Таким образом, учитывая ориентацию национальных счетов на расширенный тип воспроизводства общественного продукта и рассматривая процесс рационального природопользования как поддержание равновесия между элементами природной среды, в том числе и искусственным способом, можно определиться и с критериями оценки эколого-экономической эффективности в сельском хозяйстве. Кроме этого, рациональный тип природопользования позволяет обеспечить максимально возможный прирост активов предприятия, естественно, при сохранении экологических ограничительных параметров.

Использование в процессе производственно-хозяйственной деятельности значимости объема основных фондов средозащитного назначения влияет на интегральный коэффициент эколого-экономической эффективности неравнозначно. С одной стороны, их использование является типичным случаем экстенсивных форм природопользования, своеобразным отвлечением задействованного капитала на производственные цели. В то же время, их использование имеет смысл, если величина капитальных вложений и текущих издержек по их функционированию меньше величины экономического, социального и биологического ущерба от загрязнения окружающей среды. Сравнительная же оценка эффективности функционирования средозащитных основных средств может быть произведена посредством использования специализированного расчетного показателя — экологической фондоотдачи. Она равна отношению объема очистки и нейтрализации токсичных элементов в натуральном и стоимостном выражениях к среднегодовой (среднеквартальной) величине основных средств. Аналогичные рассуждения можно привести и по отношению к материальным активам.

Коренное отличие от традиционного использования прибыли и рентабельности в качестве оценочных параметров заключается в том, что конечным критерием эффективности является не одноразовый, по сути дела колеблющийся объем получаемой прибыли, зачастую получаемой в ущерб сохранения производственного потенциала, а изменение цены предприятия, его совокупного капитала (богатства).

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрейчук В.Г. Эффективность использования производственного потенциала в сельском хозяйстве / В.Г. Андрейчук. — М.: Экономика, 2003.
2. Белоусов А.И. Экономические проблемы повышения эффективности природопользования в АПК / А.И. Белоусов, В.С. Яковенко. — Ставрополь, 1997. — 71 с.
3. Чепурных Н.В. Совершенствование хозяйственного механизма природопользования в агропромышленном комплексе / Н.В. Чепурных. — М., 1991.

ПЕРСПЕКТИВЫ, ТЕНДЕНЦИИ И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА В РОССИИ

О.А. СУРКОВА,

главный бухгалтер,
Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
e-mail: sfolggasu@yandex.ru

Анализируются проблемы развития внутреннего туризма в России, автором определяется этап жизненного цикла отрасли, ее перспективы и потенциал, а также затрагиваются вопросы управления отраслью.

Ключевые слова: внутренний туризм; предпринимательство; жизненный цикл; управление туризмом; бизнес

Коды классификатора JEL: L83

Затрагивая вопрос о развитии внутреннего туризма в России, следует отметить, что сегодня наступило то долгожданное время, когда все составляющие политического и экономического развития нашего государства, уровень национального самосознания, а также уровень развития и концентрации национального капитала в стране позволяют, наконец-то, приступить к форсированному развитию национального туристического бизнеса и формированию российского рынка туристических услуг.

Российский рынок туристических услуг является в настоящий момент самым перспективным рынком в мире, поскольку он огромен, поскольку он не был полностью сформирован во всем многообразии его перспектив в эпоху исторического материализма, а тот его сегмент, который был раскручен советской властью, сейчас находится в стадии полураспада. Поэтому современная Россия располагает совершенно уникальной возможностью отстроить огромный российский рынок туристических услуг в соответствии с мировыми требованиями и стандартами, во всем многообразии его территориальных и региональных возможностей [5].

Любая отрасль, как и любой продукт имеют свой жизненный цикл, состоящий из пяти основных стадий: «рождение», «рост», «зрелость», «насыщение» и «старение». Первый этап, как правило, характеризуется недавним возникновением отрасли, основными характеристиками которой являются изменения в технологии, поиск новых потребителей и фрагментарность предложений на быстро меняющемся рынке; растут инвестиции, и происходит поглощение денежной наличности для развития отрасли. Этап роста характеризуется появлением спроса на продукцию отрасли, а возможность возникновения новых игроков ограничивается. На этапе зрелости происходит утверждение продукции, а на этапе насыщения — полное насыщение рынка и снижение спроса. На стадии старения потребители полностью теряют интерес к продукции, вследствие изменения потребительских предпочтений. Российская туристическая отрасль находится на границе между этапом зарождения и этапом роста, поскольку внутренний туризм, а особенно отдых на туристических базах и базах отдыха лишь начинает оформляться в самостоятельную отрасль, способную принести государству огромные доходы (рис. 1).

Россия обладает мощнейшими реальными и еще многократно большими потенциальными туристскими ресурсами, глубоким культурным и историческим наследием, социокультурными и научно-промышленными объектами, лечебно-курортным потенциалом и объектами, которые способны по отдельности и в целом генерировать активный туристский интерес у отечественных и иностранных туристов.

К большому сожалению, общество не осознает рекреационную сущность туристского отдыха, оно воспринимает лишь культурно-познавательную сторону путешествий. В этом вина российских СМИ, которые главным образом пропагандируют отдых за рубежом, освещают рекреационную сферу непрофессионально, без знания и понимания ее существа и

особенностей. Кроме того, в России на сегодняшний день нет единой системы законодательства о туризме. Отдельные нормы, регулирующие отношения в сфере туристской деятельности, содержатся в разных нормативно-правовых актах различных отраслей права. Отсутствие системности зачастую приводит к несогласованности, противоречивости требований в различных документах, неопределенности, отсутствию единства понятийной и терминологической базы.

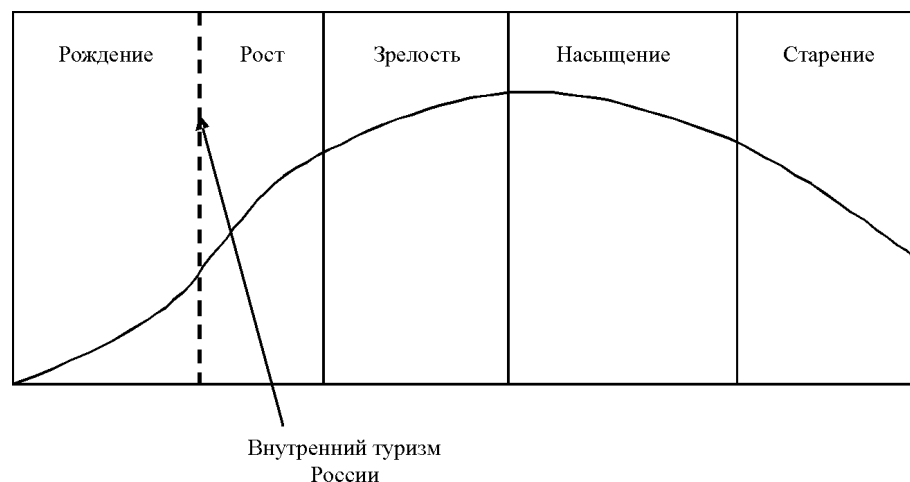


Рис. 1. Внутренний туризм России: жизненный цикл отрасли

Источник: авторский

Подготовка проектов нормативных актов по регулированию туристской деятельности в стране зачастую осуществлялась без предварительного научного анализа ситуации и привлечения специализированных научных организаций и специалистов, что привело к появлению некачественных проектов нормативных документов, противоречащих духу и букве «Закона об основах туристской деятельности в Российской Федерации», другим государственным и международным нормативным документам. Отдельные нормы федерального закона «Об основах туристской деятельности в РФ» являются противоречивыми и неисполнимыми реально и представляют типичные ошибки в праве. Существующая система государственных стандартов разработана на основе традиций туризма доперестроечных времен и не отвечает принципам современного туризма, терминологическая и предметная база стандартов устарела. Отсутствие качественных стандартов и методик проведения сертификационных испытаний в области туризма приводит к дискредитации самой идеи сертификации туристских услуг и услуг гостиниц. По существу никакого развития правовых норм и реальной (ни организационной, ни финансовой) поддержки виды туризма, объявленные федеральным законом, особенно социальный туризм, не получили [3].

Много проблем стоит перед российским туризмом: слаба правовая база, недостаточны инвестиции в туризм, не разработана государственная стратегия туристской индустрии, но основная проблема — человеческий фактор, от самых высоких ступеней государственной иерархической лестницы и до уровня обслуживания на местах. Можно уверенно утверждать, что ни в одной из высокодоходных отраслей народного хозяйства роль межличностных отношений не является столь определяющей, как в туристском бизнесе. И с другой стороны столь же очевидно, что именно в сфере обслуживания еще с советских времен не удалось обеспечить оптимальное управление кадрами, организовать необходимый уровень сервиса, хоть отдаленно приближающийся к международным нормам. Следствием низкого организационного и общественного статуса кадровых служб, отсутствия моральных и материальных стимулов в деятельности персонала является невысокий профессионализм и крайне низкая культура обслуживания [4].

Проблемы туризма, возникшие к настоящему времени в России, во многом объясняются пробелами в подготовке кадров и научном обеспечении, которые еще далеки от международных стандартов. Поэтому необходимо развитие и совершенствование в России многоуровневой непрерывной системы профессионального туристского образования,

способной обеспечить конкурентную стойкость страны на мировом рынке туризма. А для того, чтобы выпускник наших учебных заведений был конкурентоспособным, он должен обладать таким дипломом, сертификатом, который бы принимался на всех континентах, во всех развитых странах как документ, соответствующий стандартам самого высокого качества. Этот диплом должен быть престижен. Вот тогда специалисты в области туризма будут действительно свободны при выборе места работы, планировании своей карьеры. Следует признать, что позитивным фактором влияния на рынок образовательных услуг и на развитие научного обеспечения отрасли является проводимая ведущими образовательными учреждениями и общественными организациями деятельность по формированию региональной туристской политики, созданию единого туристского пространства, взаимодействию с реальным туристским бизнесом [2].

Для того чтобы вывести туристский бизнес в России на новый уровень развития не нужно придумывать что-то новое, необходимо модернизировать и усовершенствовать уже существующую производственно-техническую базу, а также: развивать инфраструктуру туристской отрасли для комплексного обслуживания зарубежных туристов; научиться обслуживать и развлекать одновременно все категории туристов; уметь грамотно подбирать, обучать кадры, а также повышать их профессиональный уровень; внедрять новейшие научные разработки и достижения техники; широко использовать рекламу; сотрудничать с различными государствами в области туристских обменов.

В настоящее время необходимо грамотное управление сферой туризма и поддержание его саморазвития, передать больше организационных и управленческих полномочий на места, что позволит заинтересовать местные органы в оказании поддержки туризму. Высокая экономическая эффективность туризма как одной из отраслей народного хозяйства страны очевидна, несомненна и необходимость коренных преобразований в организации туристского бизнеса. Необходима коренная ломка отношений к туризму на самом высоком государственном уровне, увеличение инвестиций в это перспективное направление экономики, реализация программы национального протекционизма, кредитные и налоговые льготы и главное — общественное признание, понимание важности проблем туризма, самое серьезное отношение к развитию кадрового менеджмента. Признавая первоочередную важность социальных проблем туристского бизнеса, следует от стратегического определения приоритетов важнейших кадровых задач перейти к тактике их реализации. Успех кадрового менеджмента возможен лишь при настойчивой работе по внедрению комплексной программы обучения и повышению квалификации работников туристического сервиса.

Туризм как отрасль экономики, занимающаяся в первую очередь организацией свободного времени клиента, может успешно существовать и развиваться при наличии как минимум двух составляющих: свободного времени и достаточных материальных средств для его организации. Доход — это важнейший фактор, влияющий на туристический спрос. Доход определяет место, где будет отдыхать потребитель, соответственно, он определяет ту турбазу, которую может позволить себе выбрать тот или иной турист. В качестве критерия рациональности структуры расходов семей используется закон, открытый немецким статистиком Э. Эйнгелем, согласно которому с ростом доходов семьи снижается доля затрат на питание, а доля расходов на удовлетворение культурных и иных нематериальных нужд (к числу которых можно отнести и использование свободного времени) существенно увеличивается [6]. Размер дохода, в свою очередь обуславливает тот факт, что жители регионов с высоким уровнем дохода или иностранные туристы будут стремиться отдыхать в тех регионах, где стоимость туристических баз ниже, при этом выбирая, самые дорогие по стоимости и лучшие по качеству обслуживания базы отдыха. Чем выше цена, тем больше спрос. Соответственно, жители из регионов со средним и низким уровнем дохода ориентируются на базы отдыха своего региона, предпочитая недорогие по стоимости турбазы. В данном случае, чем ниже цена, тем выше спрос.

В период экономического подъема, благодаря росту материального благополучия и покупательной способности населения интенсивность туризма увеличивается, и индустрия туризма также переживает некий подъем. В период же экономического спада спрос на туристические услуги несколько падает. Однако исследователи туризма в западных странах, признавая несомненную зависимость изменений в спросе на туристском рынке от общеэкономической конъюнктуры, тем не менее, отмечают, что экономические спады

и кризисы оказывают на туристическую индустрию меньшее влияние, чем, например, на такие отрасли, как строительная, автомобильная, производство мебели и другие, ориентированные на производство товаров длительного пользования или предметов роскоши. Такую относительную стойкость туризма к изменениям общеэкономической конъюнктуры рынка западные исследователи объясняют, прежде всего, эластичностью спроса [1, с. 56].

Структура семьи также влияет на объем и вид туристского спроса. Результаты исследований доказали, что частота путешествий среди лиц, имеющих небольшую семью (один-два человека), наиболее высока. Они предъявляют высокие требования к качеству отдыха и к услугам, цена для них играет, скорее, второстепенную роль. Ниже она у многодетных семей (более пяти человек).

Возраст — еще один фактор, влияющий на спрос туристских услуг. Пожилые люди и маленькие дети редко путешествуют из-за различных трудностей, сопровождающих человека в пути и непригодности некоторых мест для данных категорий населения. Однако некоторые люди пенсионного возраста, отошедшие от активной трудовой деятельности, предъявляют высокий спрос на туристские услуги, особенно тогда, когда у них нет финансовых проблем и противопоказаний медицинского характера. В данном случае отдых на различных базах отдыха является для них наиболее предпочтительным, поскольку не связан с длительными переездами и акклиматизацией.

Следующим фактором, от которого зависит спрос, являются образование человека и его профессия. Частота путешествий зависит от того, насколько человек привязан к своей профессиональной деятельности. Владельцы мелких предприятий и их семьи путешествуют сравнительно реже, чем служащие или чиновники, которые каждый год используют отпуск продолжительностью в несколько недель. Образование и профессия отдыхающих влияют не только на количество совершаемых ими путешествий, но и на вид туристских услуг. От этих факторов зависит и то, как человек проводит свой отпуск, какой вид отдыха он выберет: активный или более пассивный.

Известно, что экология региона является важнейшим критерием, на который ориентируются люди при выборе места для отдыха. Ясно также, что сам туризм представляет большую опасность для окружающей среды. В зависимости от сознательности общества экологические критерии воздействуют на туристский спрос двойным образом: реакция на уже причиненный ущерб окружающей среде — земли и регионы, пострадавшие от экологии, не интересуют туристов; туристы сами понимают недопустимость ущерба окружающей среде — у них нет больше спроса на туристские услуги или действия, которые могут нарушить экологическое равновесие в природе [7]. В связи с этим, собственникам туристических баз различных регионов следует осуществлять рекламу, учитывающую природно-климатические условия региона и экологическую составляющую.

Месторасположения турбазы, а также ее инфраструктурное обеспечение оказывает непосредственное влияние на потребительский выбор и связано с размером получаемого дохода. Если человек имеет небольшой доход и не имеет личного транспорта, месторасположение турбазы играет для него первостепенное значение. Она должна располагаться сравнительно недалеко от дома вблизи стоянок общественного транспорта. При этом сама инфраструктура для данной категории особого значения не имеет. Для людей с более высокими доходами месторасположение базы отдыха не имеет столь значимого влияния, однако, инфраструктурное обеспечение имеет первостепенное значение.

Основную тенденцию развития общественной психологии потребления на современном Западе можно обозначить как: трансформация общества производительности и благосостояния в «общество свободного времени». Чем больше наши образы жизни становятся схожими, тем более прочно, как утверждают футурологи, будем держаться за такие ценности, как религия, язык, искусство, литература и национальная культура в целом. По мере того как внешние стороны нашей жизни сближаются, мы будем все больше дорожить традициями, порождаемыми внутри нашего собственного общества. По мнению футурологов с началом нового тысячелетия произойдет коренная и революционная смена приоритетов в проведении досуга и затратах на него. Дело в том, что постепенно искусства и культура придут на смену спорту как основные способы проведения досуга [1, с. 74]. В этой связи перспективы внутреннего туризма на территории нашей страны еще больше возрастают.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гужин, Г. С. Менеджмент в иностранном и внутреннем туризме / Г. С. Гужин, М. Ю. Беликов, Е. В. Клименко. — Краснодар: КубГУ, 1997.
2. Зорин, И. В. Проблемы и перспективы развития внутреннего туризма / И. В. Зорин [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: <http://rmat.ru/2005/09/27/problemu-i-perspektivy-razvitiya-vnutrennego-turizma.html>.
3. Краткое изложение концепции развития туризма в России / Вестник РАСТ. 2000.
4. Крупенина, Т. В. Социальные проблемы развития индустрии туризма / Т. В. Крупенина // Управление персоналом. — 2001. — № 5 [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: http://www.hrm.ru/db/hrm_old/C1C2D02052FB4FC6C3256AAB004306DF/print/1/category.html.
5. Направления развития российского туристического рынка [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: <http://www.myideas.ru/tyr.html>.
6. Сапрунова, В. Б. Туризм: эволюция, структура, маркетинг / В. Б. Сапрунова. — М.: Ось-89, 1997. С. 57.
7. Сенин, В. С. Организация международного туризма / В. С. Сенин. — М., 2001.

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СЕГМЕНТИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОВ НА ПРИМЕРЕ СФЕРЫ УСЛУГ СТРОИТЕЛЬНОГО ДИЗАЙНА

Е.В. ТЕРЕХОВА,

старший преподаватель,
Институт архитектуры и искусств Южного федерального
университета (ИАрХИ ЮФУ),
e-mail: ket-tere@bk.ru;

Н.А. САВЕЛЬЕВА,

д.э.н. профессор,
Институт архитектуры и искусств Южного федерального
университета (ИАрХИ ЮФУ),
e-mail: nelli@rostek.ru

Рекомендации по выбору конкурентных стратегий, характерных для различных типов стратегических групп предприятий строительного дизайна

Ключевые слова: стратегические группы конкурентов; барьеры стратегического сегментирования конкурентов; строительный дизайн

Коды классификатора JEL: L74

Развитие строительного комплекса во многом зависит от конкурентоспособности предприятий сферы услуг строительного дизайна. При этом следует отметить особую роль, которую занимают в процессе формирования конкурентоспособности строительной продукции предприятия сферы услуг строительного дизайна, деятельность которых способствует росту качественных и количественных показателей строительного комплекса в целом.

По оценкам экспертов [1], рынок сферы услуг строительного дизайна постепенно приобретает цивилизованную форму и структуру, свойственную развитым странам. В то же время, следует подчеркнуть, что данный рынок развивается достаточно стихийно. Предприятия этой сферы не имеют представления о ключевых направлениях деловой политики своего бизнеса, следовательно, не формулируют стратегические цели, средства и действия, которые необходимы для достижения поставленных целей, и которые в дальнейшем формировали бы конкурентоспособность сферы услуг строительного дизайна. Для становления конкурентоспособной отрасли необходимо выявление факторов формирования конкурентоспособности предприятий, в основе которых лежит понятие конкурентного преимущества.

Конкурентное преимущество — это подверженные временной динамике внутренние характеристики (в том числе динамические способности) объекта (субъекта) или факторы внешней среды, обеспечивающие ему превосходство над конкурентами на конкретном рынке в рассматриваемый период времени [4, с.15]. Процесс формирования конкурентоспособности отрасли представляет собой динамическое явление создания и поддержания конкурентных преимуществ данной отрасли.

В целях выработки рекомендаций по формированию конкурентных преимуществ предприятий сферы услуг строительного дизайна, необходимо сегментирование конкурентов, т.е. выделение стратегических групп конкурентов, поскольку в рамках основных стратегических групп существенно отличаются факторы конкурентного успеха.

Значительный вклад в теорию стратегического сегментирования конкурентов внес М. Портер. Его концепция заключается в том, что анализ конкуренции на отраслевом рынке следует проводить, используя подход выделения стратегических групп конкурентов. По М. Портеру [2, с. 200], стратегическая группа представляет собой группу фирм отрасли, следующих одинаковым или сходным стратегиям, и конкурирующим на одной и той же ресурсной и товарной базе. Стратегические группы определяются на основе установления стратегических барьеров, отделяющих одну группу фирм от другой.

Процесс стратегического сегментирования конкурентов предприятий сферы услуг строительного дизайна, на наш взгляд, должен включать следующие этапы:

1. Определение потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов, которые могут быть положены в основы выделения стратегических групп конкурентов.
2. Выявление ключевых барьеров стратегического группирования конкурентов для предприятий сферы услуг строительного дизайна.
3. Формирование стратегических групп конкурентов.

Для реализации данного процесса нами было проведено выборочное статистическое исследование, которое позволило не только выявить стратегические группы конкурентов в рассматриваемой сфере, но и определить основные тенденции современного состояния и развития рынка сферы услуг строительного дизайна.

Процесс сегментирования конкурентов реализован нами на примере условий Ростовской области, как достаточно репрезентативного сегмента рынка услуг строительного дизайна. С позиции конкурентоспособности предприятий сферы строительного дизайна исследование рынка строительного дизайна Ростовской области является представительным, поскольку строительный дизайн формируется в крупных градостроительных центрах, а Ростов-на-Дону является «Южной столицей России». Здесь активно развиваются отрасли и подотрасли строительного комплекса, только индустрия строительного дизайна в Ростовской области насчитывает более 100 предприятий. Выбранный для анализа сегмент рынка отражает современные тенденции развития строительного дизайна в Российской Федерации.

На первом этапе исследования проводилось пилотное тестирование руководителей и ведущих специалистов предприятий строительного дизайна с целью выявления потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов. В качестве респондентов выступали заслуженные деятели в области дизайна, отмеченные различными наградами, руководители и специалисты ведущих дизайнерских организаций в ЮФО. Такой социально-профессиональный статус респондентов позволил рассматривать их как экспертов.

В результате проведенного опроса, респондентами были выделены более двадцати потенциальных барьеров стратегического группирования конкурентов для предприятий сферы услуг строительного дизайна. Такими барьерами стали: широта специализации, годовой объем работ, стоимость услуг, размер организации, используемые технологии, имидж организации, членство в профсоюзах, качество выполненных услуг и работ, география деятельности, уровень сложности дизайн-проектов, дифференциация потребителей и другие.

Считается, что для выделения стратегических групп конкурентов нужно использовать небольшое количество (не более пяти) барьеров стратегического группирования конкурентов. Поэтому целью второго этапа исследования было выделение наиболее существенных барьеров стратегического группирования конкурентов для предприятий строительного дизайна, которые и были положены нами в основу выделения типических стратегических групп конкурентов.

На втором этапе исследования респондентами сначала были исключены потенциальные барьеры стратегического группирования конкурентов, несущественные для современных условий развития сферы строительного дизайна. В ходе обработки результатов экспертизы были определены одиннадцать существенных барьеров стратегического группирования. В дальнейшем, из оставшихся барьеров методом ранговой оценки были выделены пять наиболее значимых. Из всех представленных барьеров стратегического группирования конкурентов наиболее значимыми стали те, у которых относительный вес, Y , оказался больше среднего значения $0,091$ ($Y_{cp} = 1/n = 1/11$).

К наиболее значимым барьерам стратегического группирования были отнесены: широта специализации, стоимость услуг, уровень сложности проекта, качество выполненных работ, дифференциация потребителя.

Достоверность экспертной оценки подтверждена расчетами коэффициента конкордации ($0,55$), отражающего согласованность мнений экспертов, который, в нашем случае, выявил удовлетворительную согласованность экспертов. Оценка надежности результатов экспертизы установлена на основе расчета коэффициента согласия (χ^2). Результаты обработки данных выявили, что расчетный коэффициент согласия превысил табличное значение для 5%-ного уровня свободы значимости, при числе степеней свободы 10 ($\chi^2_{расч.} = 25,0 > \chi^2_{табл.} = 18,3$).

На третьем этапе исследования нами было проведено выборочное статистическое исследование рынка предприятий строительного дизайна Ростовской области с позиций стратегического сегментирования конкурентов. Выборка составила около 45,0% от числа действующих архитектурно-дизайнерских организаций. Это достаточно высокая репре-

зентативность, позволяющая с малой степенью ошибки распространять результаты проведенного исследования на генеральную совокупность. С позиций получения объемных показателей, а также показателей динамики, репрезентативность проведенного исследования еще более высокая, поскольку в выборку вошло большинство ведущих предприятий отрасли с максимальными значениями объемных показателей.

Выборочное статистическое исследование рынка проводилось с использованием анкетного опроса респондентов. В качестве респондентов выступили ведущие дизайнеры и руководители предприятий, вошедших в выборку исследования. Вопросы по содержанию подразделялись на вопросы о фактах и мнениях, включали качественную и количественную оценку деятельности предприятий сферы услуг строительного дизайна. В идентифицируемую группу вошли вопросы, касающиеся численности персонала предприятия, специфики и широты деятельности, времени существования дизайн-организаций. Основные вопросы были призваны выявить существующее положение предприятий на рынке строительного дизайна, их рыночную долю, динамику развития, используемые технологии, категорию основного потребителя дизайн-услуг, факторы, сдерживающие и способствующие развитию сферы услуг строительного дизайна.

Анализ рынка предприятий строительного дизайна Ростовской области выявил в целом существенные темпы роста объема реализации дизайн-услуг, в среднем на 25–40% в год докризисного периода, рост спроса на дизайн-услуги строительной сферы, рост численности дизайнерских организаций (на 44,4%), прибыль предприятий сферы строительного дизайна в среднем за год выросла на 37,0%, а стоимость работ (услуг) только на 27,6%.

По результатам исследования осуществлено стратегическое сегментирование предприятий сферы услуг строительного дизайна. В ходе анализа нами были выявлены четыре типические стратегические группы конкурентов: моно-дизайнеры, дизайн-студия, дизайн-офис и дизайн-бизнес (таблица 1).

Таблица 1

**Характеристика стратегических групп конкурентов предприятий
сферы услуг строительного дизайна**

Конкурентные характеристики, факторы (индикаторы)	Стратегические группы конкурентов			
	Моно-дизайнеры	Дизайн-студия	Дизайн-офис	Дизайн-бизнес
Среднесписочная численность персонала	1-2	до 10	5-20	от 10 и выше
Объекты дизайн-проектирования	Только жилые здания	Жилые дома и приусадебные участки	Жилые, общественные, не сложные промышленные и спортивные здания и сооружения	Крупные системные объекты
Уровень сложности дизайнерских решений	Простые, типовые	Технически сложные, нестандартные	Простые и сложные	Сложные
Качество дизайн-проектов	Требует существенного развития	Высокое	От удовлетворительного до высокого	Высокое
Стоимость дизайн-услуг	Базовый уровень и ниже	Выше среднего	Средний уровень	Базовый и средний
Потребители	Частные лица	Частные лица	Частные лица и коммерческие организации	Крупные коммерческие и государственные организации
Доля рынка, %	5,12	9,98	61,4	15,5
Характерные черты	Низкая цена, невысокое качество работ, короткие сроки исполнения, креативность проектов	Узкая специализация, глубокие знания специфики деятельности, сплоченный коллектив. Высокая цена	Имидж, широкая специализация, дифференциация услуг, наличие ценовой линейки. Стремление к типологизации, проблемы в управлении	Лидеры рынка, сильная производственная база, устойчивое финансовое положение, Большой объем работ
Стартовые барьеры	Практически никаких	Существенные (высокий профессионализм, умение работать командой)	Достаточно существенные (материальные вложения, членство в профессиональных организациях)	Значительно существенные (более жесткие, чем в группе Дизайн-офис)

Результаты сегментирования конкурентов на рынке услуг строительного дизайна были использованы нами для разработки рекомендаций по выбору конкурентных стратегий предприятиями данной сферы. Рекомендации представлены для каждой из выделенных типических стратегических групп конкурентов. При этом мы опирались на классификацию базовых конкурентных стратегий М. Портера и Ф. Котлера [2, 3]. М. Портер выделил три стратегии, способствующие устойчивой позиции организации и превосходства над конкурентами: абсолютное лидерство в издержках, дифференциация и фокусирование. Ф. Котлер, исходя из доли рынка, принадлежащей предприятию, выделил четыре типа конкурентных стратегий: стратегии лидера рынка, «бросающего вызов», «следующего за лидером» и специалиста («нишера») [3].

Таблица 2

Конкурентные стратегии предприятий строительного дизайна

Стратегические единицы бизнеса	Конкурентные стратегии предприятия	
	базирующиеся на достижениях конкурентных преимуществ определенного типа	основанные на доле рынка предприятия
Моно-дизайнеры	Стратегия фокусирования на издержках (обслуживание низкобюджетного сегмента рынка)	Стратегия специалиста (предусматривается наступательная стратегия, поскольку, существует жесткая конкуренция среди предприятий данной ниши)
Дизайн-студия	Стратегия фокусирования на основе дифференциации услуг	Стратегия специалиста
Дизайн-офис	Стратегия дифференциации услуг	Стратегия бросающего вызов лидеру Стратегия следующего за лидером
Дизайн-бизнес	Стратегия фокусирования на основе дифференциации потребителя	Стратегия специалиста + Стратегия лидера рынка (предприятия являются лидерами рынка г. Ростова-на-Дону, предлагается расширения первичного спроса)

Первая группа «моно-дизайнеры». Фриланс-дизайнеры (свободные художники), выполняющие несложные, типовые интерьеры жилых помещений частных лиц. Преимуществом данной группы являются низкая цена на дизайн-услуги, креативность проектов и сроки исполнения обязательств. Первое объясняется не высоким качеством выполненных дизайн-проектов, малым опытом профессиональной деятельности, второе — высокими претензиями на будущее громкое имя дизайнера.

Недостатки проявляются в возможности отсутствия спроса на низкое качество дизайн-услуг, существует риск дополнительного привлечения неблагонадежных специалистов, сезонность деятельности, типовые проекты.

Конкурентные преимущества в данной группе складываются в основном по отношению к цене. Представители данной группы придерживаются стратегии фокусирования на низких издержках. Стратегия основана на достижении уровня издержек производства и реализации дизайн-услуг ниже основных конкурентов. Использование данной стратегии обусловлено тем, что услуги достаточно однородные, стандартные, для потребителей приоритетом является цена, а не имя дизайнера, у дизайнерской организации имеется доступ к дешевым экономическим ресурсам.

Вторая группа «дизайн-студия». Особенностью данной группы является выполнение сложных проектов, жесткие рамки условий дизайн-проектирования, мобильность организаций. Достоинствами этой группы являются: знание специфики деятельности, высокое качество работ, профессионализм дизайнеров, высокий уровень корпоративной культуры организации. К недостаткам можно отнести высокую стоимость дизайн-проектов, предоставление проекта на уровне технического дизайн-проекта, ограниченное количество заказчиков.

Конкурентными преимуществами данной группы являются: узкая специализация, выполнение технически сложных решений жилых интерьеров, короткие сроки выполнения проектов за счет большого штата сотрудников. Эта группа использует конкурентные преимущества высокого порядка, наиболее ценные из которых — хорошая репутация дизайн-студии и нестандартные решения дизайн-проектов сложных объектов.

Для данной группы рекомендуем использовать стратегию фокусирования, основанную на дифференциации дизайн-услуг, направленной на достижение высокого уровня разнообразия и уникальности предложения. Несмотря на то что наличие отличительных качеств дизайн-услуг требует, как правило, более высоких издержек, успешная дифференциация позволяет фирме добиться большей рентабельности за счет того, что рынок готов принять более высокую цену, за предоставляемые ему нестандартные решения, дополнительный сервис, лучшее обслуживание и т.п.

Третья группа «дизайн-офис». Потребителями этой группы являются не только частные лица, но коммерческие и государственные организации. Численность сотрудников дизайн-офиса может колебаться от 5 до 20 человек.

Преимуществами данной группы являются большое количество существующих наработок дизайн-проектов, возможность привлечения инвестиций, соотношение цены и качества, возможность поэтапного расчета за оказанные услуги.

Недостатки проявляются в рассредоточении усилий специалистов и руководителя, большой объем работ, стремлении к типологизации, проблемы в управлении.

К конкурентным преимуществам третьей группы относятся широкая специализация, разнообразие объектов деятельности, дифференциация услуг, сервис и качество дизайн-услуг. Данная группа опирается на создание более выгодного имиджа предприятия по сравнению с конкурентами, а также на уникальные дизайн-технологии, высокую профессиональную подготовку персонала, который работает с клиентами более эффективно, чем персонал конкурентов.

Для предприятий этой группы нами рекомендуется использование стратегии дифференциации. К особенностям данной стратегии относятся: множество отличительных характеристик дизайн-проектов, которые ценятся потребителями; признаки дифференциации не могут быть быстро освоены конкурентами и без привлечения значительных затрат, спрос на дизайн-услуги разнообразен по структуре. В качестве недостатков стратегии дифференциации можно отнести: большое количество организаций-конкурентов в данной нише.

Четвертая группа «дизайн-бизнес». Предприятия — лидеры рынка дизайнерских услуг. Именно эта группа выступает показателем состояния и развития в целом дизайнерской сферы строительных услуг. Предприятия группы работают, в основном, с крупными коммерческими и государственными организациями, предоставляют весь комплекс услуг в области строительного дизайна. За счет объемов стоимость работ относительно невысокая. Отмечается стремление к узкой специализации.

Конкурентными преимуществами являются узкая специализация, цена на уровне базовой, выполнение крупных системных объектов, высокое качество. Основными потребителями услуг группы выступают государственные предприятия и учреждения.

Для этой группы нами рекомендуется стратегия фокусирования, которая предполагает концентрацию на нуждах одного сегмента или конкретной группы покупателей, без стремления охватить весь рынок. Использование стратегии фокусирования позволяет предприятию завоевать высокую долю рынка в целевом сегменте, но всегда ведет к малой доле рынка в целом. Выбор данной стратегии основан на том, что рыночная ниша имеет достаточный размер для обеспечения необходимой прибыльности деятельности дизайн-организации и имеет потенциал роста, конкуренты не рассматривают нишу рынка в качестве ключевого фактора успеха (так как концентрация на рыночной нише связана со значительными затратами и трудностями, что не привлекает внимания большинства дизайн-организаций).

С позиции классификации конкурентных стратегий Ф. Котлера для предприятий сферы услуг строительного дизайна наиболее характерной стратегией является стратегия специалиста, что обусловило использование данной стратегии тремя стратегическими группами конкурентов предприятий строительного дизайна: моно-дизайнеры, дизайн-студия и дизайн-бизнес. Каждая из перечисленных групп ориентируется на свой четко выделенный сегмент. Основная проблема заключается в выборе специализации.

Однако если первые две стратегические группы конкурентов — моно-дизайнеры и дизайн-студии придерживаются только одной стратегии, основанной на занимаемой доле рынка, то группа дизайн-бизнес, использует стратегию специалиста в сочетании со стратегией лидера рынка. Если в первом случае, ориентация направлена на определенный сегмент рынка, а это, как правило, крупные системные дизайн-проекты для государственных предприятий и больших коммерческих организаций. То, во втором случае, предприятия данной группы занимают доминирующую позицию на рынке. Предприятия строительного

дизайна группы дизайн-бизнеса опираются на расширение спроса, пропаганду дизайнерской деятельности вообще. Это обосновано тем, что сама сфера дизайнерских услуг находится на начальной стадии развития. Расширяя базовый рынок, лидер приносит пользу всей совокупности конкурентов, действующих на рынке. Нужно отметить, что предприятия группы дизайн-бизнеса реализуют стратегии специалиста и лидера рынка неотделимо друг от друга.

В отличие от предыдущей группы, стратегическая группа конкурентов дизайн-офис предприятий строительного дизайна опирается сразу на две стратегии, которые осуществляются параллельно, и делают предприятия данной стратегической группы на тех, кто бросает вызов лидеру, и на тех, кто следует за лидером.

Укрепление конкурентных позиций предприятий сферы услуг строительного дизайна, базирующееся на полученных нами результатах стратегического сегментирования конкурентов данного рынка, позволит не только поднять уровень конкурентоспособности в сфере услуг строительного дизайна, но и будет способствовать развитию в целом строительного комплекса Российской Федерации, поскольку именно с помощью предприятий этой сферы деятельности осуществляется рост качественных показателей и структурных характеристик строительного комплекса в рамках архитектурно-строительных систем, объемно-планировочных и конструктивных решений для нового строительства, реконструкции и технического перевооружения промышленных предприятий, зданий и сооружений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Вертий В., Новиков П., Яковлева Е. Обзор: Дизайнерские и архитектурные мастерские // Деловой квартал. — 2007. — № 25(60). www.dkrostov.ru
2. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер; Пер. с англ. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1993.
4. Савельева Н.А. «Формирование конкурентоспособности на мезоуровне: Монография под ред. проф. В.С. Золотарева. — Ростов-н/Д: РГЭУ «РИНХ». — 2004.

РОССИЙСКИЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ АПК КАК ОБЪЕКТА ИНВЕСТИЦИЙ

Н.С. ЕГОРОВА,

старший преподаватель,
Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия,
400002, г. Волгоград, Университетский пр. 26

В статье рассматриваются государственные схемы инвестирования АПК, дается обоснование необходимости совершенствования системы государственного инвестиционного регулирования сельского хозяйства.

Ключевые слова: инерционные инвестиции; товарное кредитование; Фонд льготного кредитования; реструктуризация задолженности; инвестиционный кредит

Коды классификатора JEL: Q14, Q18

Восстановление и развитие потенциала агропромышленного сектора является одним из ключевых направлений экономической политики. Недостаток новых технологий, современного оборудования, финансовых ресурсов, отсутствие эффективного механизма государственного регулирования в значительной степени затрудняют процесс реформирования аграрного сектора России. Необходимость активизации товарно-денежных отношений в условиях рыночной экономики, демократизация инвестиционной деятельности требуют выработки новых, адекватных рыночным условиям подходов к инвестированию и обслуживанию аграрного сектора.

В настоящее время инвестиции являются важнейшим средством обеспечения условий выхода из сложившегося экономического кризиса, инструментом осуществления структурных сдвигов в народном хозяйстве, обеспечения технического прогресса, повышения качественных показателей хозяйственной деятельности на микро-, мезо— и макроуровне.

По мнению Игониной Л.Л., инвестиция — это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода [3, с. 24]. Из этого определения становится понятным, что инвестиции никак не связываются с развитием объекта вложения, поскольку главная цель инвестиций состоит в приумножении инвестируемых денег. Если рассматривать сельское хозяйство как основополагающую отрасль в любой экономике, которая изначально является малоприбыльной и малопривлекательной, то она принципиально не может быть объектом инвестиций по заданному критерию.

По нашему мнению, следует выделить своеобразный «феномен» сельскохозяйственного производства — инерционные инвестиции, т. е. вложения в заведомо убыточные проекты ряда отраслей растениеводства и животноводства. Они могут являться разновидностью автономных инвестиций, направляемых на поддержание жизнедеятельности предприятия, а также частью кумулятивных инвестиций из бюджетных источников для решения социально-экономических задач в аграрной сфере. Инерционный характер инвестиций обуславливается микро— и макроэкономическими причинами: невозможностью быстрой технологической трансформации сельскохозяйственного капитала и диверсификации бизнеса, а также избыточным предложением рабочей силы (особенно низкой квалификации) и социальной необходимостью сохранения и создания рабочих мест.

В России до 1992 г. агропромышленный комплекс традиционно являлся государственной регулируемой отраслью со значительными объемами ежегодных капиталовложений, большая часть которых осуществлялась за счет средств государственного бюджета. Жесткая централизация и регламентация механизма долгосрочного финансирования воспроизводственных процессов в сельском хозяйстве в сочетании с ограничением хозяйственной инициативы привели к снижению эффективности использования капитальных вложений, увеличению срока их освоения, деформации роли государства как регулятора общественного процесса воспроизводства.

В советский период инвестиции в экономику в целом и в АПК в частности осуществлялись только в виде капитальных вложений, которые представляют собой финансовые средства, затрачиваемые на строительство новых и реконструкцию, расширение и техническое перевооружение действующих предприятий, на жилищное, коммунальное и культурно-бытовое строительство [4, с. 2].

Приведенное определение отражает затратный характер и сужает область инвестирования до осуществления вложений на воспроизводство основных фондов. В условиях административной системы распределения ресурсов и финансирования затрат речи о результативности этих затрат в определении капитальных вложений не было.

Не существовало в прошлом и проблемы финансирования инвестиций, так как финансовые ресурсы автоматически выделялись под инвестиционные проекты, принятые в государственном плане. Цены на товары и услуги заранее подгонялись под распределенные финансовые потоки, проблем с поступлением налогов в бюджет не возникало.

Радикальная экономическая реформа, начатая в 1992 г., открыто декларировала смещение акцентов в инвестиционной сфере в пользу хозяйствующих субъектов. Бюджетная поддержка сельского хозяйства и других отраслей АПК начала резко сокращаться, что на фоне углубляющегося кризиса привело к устойчивому ухудшению материально-технической базы предприятий. Падение эффективности производства вызвало сужение возможного круга источников инвестиций.

Отличительной чертой рыночных реформ является беспрецедентное по масштабам свертывание инвестиционной деятельности. В 1999 году инвестиции только в основной капитал составляли 26,3% от уровня дореформенного 1991 года [2, с. 3]. В то же время, инвестиционный спад в период 1992–1999 года носил структурный характер и определялся совокупным воздействием факторов изменения отраслевых, технологических и воспроизводственных сдвигов в национальной экономике. Резкое снижение инвестиций связано с крайне неудачными схемами управления финансовыми ресурсами. Они не облегчали, а нередко усугубляли тяжелое финансовое положение АПК. В 1995 г. применялась схема товарного кредитования. Суть ее заключалась в том, что поставщикам горючего, запасных частей для техники в сельском хозяйстве выдавались денежные бюджетные ссуды. Сельскохозяйственные предприятия, получившие товарный кредит, должны были оплатить стоимость поставленных им товаров осенью после получения доходов от реализации своей продукции. Схема кредитования имела все родовые признаки бюрократического распределения, вплоть до обязательного прикрепления поставщика к потребителю. Следствия: значительная часть бюджетных средств «прокручивалась» в банках; цены на горючее для сельского хозяйства по товарному кредиту оказались на 20–30% выше преобладавших в то время рыночных цен; развился региональный монополизм нефтяных компаний и их торговых посредников; выделенные бюджетные средства не были возвращены, что, в конце концов, вынудило прибегать к списанию или переоформлению задолженности в ценные бумаги с их последующей реализацией на рынке

Следующей схемой управления финансовыми ресурсами стало создание в 1997 г. специального Фонда льготного кредитования (ФЛК). Через этот фонд из государственного бюджета было выделено около 6 млрд руб. (в деноминированном исчислении), в 1998 г. предполагалось направить 1,3 млрд руб. (фактически было направлено только 232 млн руб.) Заемщикам предоставлялись кредитные суммы под 25% от учетной ставки ЦБ [2, с. 2]. Горький опыт товарного кредитования подвигнул правительство на введение конкурсного порядка распределения бюджетных средств. По результатам конкурса в 1997 г. предпочтение было отдано двум коммерческим банкам. В 1998 г. право предоставлять ссуды из ФЛК получили ограниченное количество банков.

Известны факты, когда местные администрации вынуждали уполномоченные банки выдавать ссуды на цели, не предусмотренные Фондом льготного кредитования. Это часто приводило к увеличению просроченной задолженности. Возвращение выданных ссуд было неполным с преобладанием натуральных форм (продукцией) с очередным ущемлением сельского хозяйства через механизм цен пересчета. И все же тяжелое финансовое положение сельскохозяйственных организаций вынуждало правительство сохранять Фонд льготного кредитования.

Еще одной схемой явилась реструктуризация задолженности сельскохозяйственных предприятий бюджету и внебюджетным фондам. Впервые вопрос о реструктуризации задолженности по централизованным кредитам был поставлен в 1994 г., на протяжении нескольких последующих лет реформировался порядок проведения этих процедур, вследствие чего он был крайне усложнен и неэффективен. Случалось, что хозяйства

не выдерживали бюрократических требований и отказывались заключать соглашения. Многие сельскохозяйственные предприятия, заключившие соглашения, не могли производить оплату текущих платежей.

Ускорителем позитивных процессов в агросфере стал приоритетный национальный проект «Развитие АПК» 2006–2007 года. Его реализация продемонстрировала огромные потенциальные возможности российского сельского хозяйства, помогла стимулировать развитие предпринимательства в деревне.

Его результаты оцениваются как позитивные: во-первых, преодоление морального упадка на селе, во-вторых, рост деловой активности представителей многоукладной сельской экономики и, в-третьих, повышение инвестиционной привлекательности отрасли. Если в 2005 году общий объем привлеченных кредитов в сельское хозяйство составил около 192 млрд рублей, то в 2007 году составил 615 млрд рублей, т.е. вырос более чем в три раза. Что касается непосредственно инвестиционных кредитов, то их объем вырос почти в десять раз — с 26 млрд руб. до 252 млрд рублей [1, с. 4].

Начиная с 2008 года приоритетный национальный проект «Развитие АПК» трансформируется в «Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы».

Одной из главных целей является усовершенствование форм и механизмов государственной поддержки АПК для поддержания инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости сельского хозяйства, обеспечения эффективного использования земли и иных природных ресурсов.

Таким образом, существующий уровень развития аграрной сферы, низкая инвестиционная привлекательность отрасли, рискованный характер ведения предпринимательской деятельности объективно обуславливают необходимость более взвешенного и системного подхода со стороны федеральных и региональных властей к проведению аграрной политики. Особую актуальность приобретают вопросы совершенствования системы государственного инвестиционного регулирования сельского хозяйства, включающей различные формы и методы, учитывающие современное состояние и специфику аграрной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гордеев, А. «Итоги реализации приоритетного национального проекта «Развитие АПК» в 2006–2007 годах, направления работы на долгосрочную перспективу» [Текст] / А. Гордеев // Экономика сельскохозяйственных и перераб. предприят. — 2008. — № 2. С. 1–6.
2. Гордеев, А. Повышать инвестиционную привлекательность сельского хозяйства [Текст] / А. Гордеев // АПК: экономика, управление. — 2006. — № 4. — С. 2–4.
3. Игонина Л.Л. Инвестиции. Учеб. пособие [Текст] / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. — М.: Экономист. 2005. — 478 с.
4. Федеральный закон от 25.02.1999 №39-ФЗ (ред. от 24.07.2007) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (принят ГД ФС РФ 15.07.1998) [Электронный ресурс]//<http://www.consultant.ru/online/base>.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ В СОВРЕМЕННОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В.Ф. ЖУРАВЕЛЬ,

к.т.н., доцент,

*Северо-Кавказский гуманитарно-технический институт (Сев Кав ГТИ),
355029, Ставрополь, пр-т Кулакова, 2*

В статье обоснована необходимость придания целостности, выверенности и слаженности этапам управления эффективностью развития инновационно-технологических процессов в современном сельскохозяйственном производстве края, а современные социально-рыночные преобразования в сфере сельскохозяйственного производства делают обязательным и необходимым создание целостной отраслевой инновационной системы, обеспечивающей активизацию и повышение эффективности инновационной деятельности на основе технико-технологического и организационного обновления.

Ключевые слова: сельскохозяйственное производство; эффективность; управление производством; индикаторы устойчивого развития

Коды классификатора JEL: Q55, Q56, Q58

Имеется много научных работ, отражающих различные аспекты определения сущности, критериев и показателей эффективности производства, но пока однозначного решения этой проблемы нет. Неоднократно проводимые в нашей стране и за рубежом дискуссии по проблеме эффективности сельскохозяйственного производства постепенно позволяли накапливать знания как теоретического, так и методологического характера.

Сельское хозяйство представляет собой сложную социально-экономическую многоцелевую развивающуюся систему, которая состоит из функциональных и организационных подсистем. Первые выражают содержание сельскохозяйственного производства, вторые — его функционирование. Особенность сельскохозяйственного производства как сложной социально-экономической системы предопределяет выделение одноименных видов эффективности сельскохозяйственного производства: производственно-технологической, производственно-экономической, социально-экономической и эколого-экономической [1].

Производственно-технологическая эффективность отражает эффективность использования ресурсов (земельных, материальных и трудовых) в процессе производства. Основными показателями этого вида эффективности являются землеотдача, фондоотдача, материалоемкость, трудоемкость и др.

Производственно-экономическая эффективность характеризует совокупное влияние на уровень производства производственно-технологической эффективности и экономического механизма. Измеряется стоимостными показателями: себестоимостью, валовым и чистым доходом, прибылью и др.

Социально-экономическая эффективность, являясь производной от производственно-экономической, показывает уровень реализации экономических интересов и эффективность работы предприятия в целом. Для ее характеристики используют систему экономических показателей: стоимость продукции на единицу земельной площади, норму прибыли, уровень рентабельности, фонд потребления в расчете на одного работника. В условиях рынка и развитых товарно-денежных отношений социально-экономическая эффективность является, несомненно, главной и характеризуется наличием эффекта, который всегда выступает как превышение результата над издержками производства.

Эколого-экономическая эффективность характеризует совокупную экономическую результативность процесса производства сельскохозяйственной продукции с учетом воздействия сельского хозяйства на окружающую среду. Отражает эффект от использования в процессе производства затрат, связанных с предупреждением загрязнения и разрушения

природной среды или с ликвидацией эрозии почвы и снижения почвенного плодородия, возникающих в процессе сельскохозяйственной деятельности человека.

Под экологической или эколого-экономической эффективностью Е.Г. Лысенко и другие авторы предлагают рассматривать экономическую оценку результатов проводимых агроэкологических мероприятий, направленных на повышение продуктивности возделываемых сельскохозяйственных культур с учетом экологических последствий, выраженных в стоимостных и натуральных показателях.

Экономическая эффективность определяется путем сопоставления полученного эффекта (результата) с использованными ресурсами или затратами. Расчет экономической эффективности производства на основе сопоставления его результатов как с общими затратами живого и прошлого труда, так и с объемом использованных производственных ресурсов обусловлен тем, что результат производства характеризуется производственными затратами, а также величиной ресурсов, вовлеченных в производственный процесс.

Эффект — это результат мероприятий, проводимых в сельском хозяйстве. Так, эффект от применения удобрений выражается в виде прибавки урожая, однако это не свидетельствует о выгоде применения удобрений. О выгоде можно судить только на основе сравнения полученного эффекта с затратами на его достижение. Следовательно, не эффект, а экономическая эффективность характеризует выгоду использования удобрений.

Экономическая эффективность сельскохозяйственного производства в основном определяется двумя группами факторов:

- внешние факторы, не зависящие от хозяйственной деятельности предприятий — ценообразование, налогообложение, кредитование, инфляционные процессы, дотации, компенсации, аграрное законодательство и др.;
- внутренние факторы — урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных, себестоимость продукции, технология и организация производства, специализация и др.

Система управления производством на основе получаемой информации о характеристиках производственного задания и информации об обобщенной производственной системе определяет стратегию технологического процесса, включающего в себя его проектирование, распределение выполняемых операций непосредственно по технологическому оборудованию и последовательность выполнения производственного задания.

Процесс функционирования виртуальной производственной системы определяется результатами моделирования протекания технологического процесса в ней. Ввиду неполной адекватности математической модели реальной производственной системе результаты моделирования могут существенно отличаться от реального состояния производственной системы. При получении информации о параметрах распределенной производственной системы могут возникать ошибки в информационном обеспечении, обусловленные следующими причинами:

- ошибки в определении параметров РПС (изменение состава и параметров машинно-тракторных агрегатов, динамическое изменение параметров элементов производственной системы и др.);
- непредсказуемые изменения характеристик РПС (внезапный выход из строя отдельных технологических единиц оборудования, отказ отдельных производственных систем от своей части работ и др.).

Информация обратной связи представляет собой обратный информационный поток, который позволяет сопоставить информацию, получаемую в результате моделирования и реального функционирования частей распределенной производственной системы, обеспечивается передачей данных, получаемых в результате диагностирования в них технологического оборудования. Кроме того, должно проводиться периодическое обследование машинно-тракторного парка на предмет снижения трудоемкости наладки и переналадки и получения информации о затратах времени на эти операции.

Использование промежуточной информации о выполняемых технологических процессах на этапах моделирования позволяет проводить экономические расчеты технико-экономической эффективности. На основе этих расчетов оказывается возможным на ранних этапах жизненного цикла продукта получить данные о его себестоимости и условиях производства, строить оптимальные технологические процессы применительно к конкретным производственным условиям. Например, в соответствии с проявляемыми водно-эрозионными процессами на каждом конкретном поле или его участке организовывать систему почвозащитных мероприятий.

Проведенный нами анализ и обобщение существующих критериев и показателей управления эффективностью инновационных технологических процессов в агроэкономи-

ческих системах на принципах устойчивого развития позволяет обосновать систему критериев управления независимо от правовой формы сельскохозяйственного предприятия, существующих рамочных условий и конкретных потребностей общества в продукции сельского хозяйства.

Таким обобщающим критерием признана оптимальность сельскохозяйственного землепользования и устойчивость производства продукции растениеводства, предполагающие достижение экономической, экологической и социальной эффективности управления технологическими процессами, каждая из которых имеет свою систему общих и частных критериев.

Таким образом, на современном этапе, несмотря на значительное количество разработок в области экономико-математического моделирования еще недостаточно научных изысканий, которые могли бы стать адекватным инструментом для разработки перспективных планов применения почвозащитных технологий вообще и дифференцированного выполнения вертикального мульчирования в частности, а также оптимизации технологических решений при организации комплекса мероприятий для защиты почв от эрозии агроландшафта.

В этой связи, перспективным направлением является разработка эколого-экономической системы, основу которой составляет динамическая модель, описывающая движение и трансформацию вод поверхностного стока и позволяющая оптимизировать по показателям эффективности принимаемые технологические решения при организации комплекса почвозащитных мероприятий по каждому агроландшафту.

Все приведенные выше рассуждения послужили основанием для принятия направления и последовательности проведения наших дальнейших исследований на основании изучения региональной агроэкосистемы Ставропольского края.

Необходимость перевода сельскохозяйственного производства Ставропольского края на принципы ландшафтного земледелия заметно активизировала работы по научному обоснованию и освоению адаптивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур. Суть их сводится к рациональному использованию всех природных ресурсов, строгой увязке факторов интенсификации с принципами природоохранного земледелия, широкому использованию биологических приемов повышения плодородия почв, переходу на новые, менее затратные технологии возделывания сельскохозяйственных культур.

Задача текущего управления эффективностью таких процессов состоит в создании организационно-экономических условий, обеспечивающих изменение технологических потоков синхронно окружающей обстановки. Для этого совершенствуется содержание самого процесса производства растениеводческой продукции.

В условиях развития рыночных отношений возникают новые организационные структуры в виде сочетания научно-производственных систем с малыми предприятиями, ассоциациями, акционерными обществами в форме малых предприятий на правах ассоциации или акционерного общества. В последнее время на первое место выходят структурные инновационные образования, работающие преимущественно на коммерческой основе. Такими формированиями становятся научные фонды и союзы, инвестиционные ассоциации и консорциумы, технологические парки, инкубаторы инноваций. Однако в Ставропольском крае становление таких организационных инновационных форм происходит пока лишь в промышленности. В сельском хозяйстве же в отсутствии регионального инновационного центра АПК пока можно говорить о недостатках в инновационной практике. С одной стороны, в сельскохозяйственном производстве накоплен значительный теоретический и практический опыт освоения инновационных технологий, соответствующих стратегическим задачам и требованиям рынка, а с другой стороны, низкая достоверность предварительной финансово-экономической оценки использования новых знаний, технологий и приемов, отсутствие соответствующей инвестиционной поддержки повышают степень риска реализации инноваций в АПК и снижают активность потребителей инновационных технологий.

Проведенный нами анализ позволяет провести систематизацию недостатков существующих на данный момент инновационных программ и выделить их характерные черты:

- неполнота современных научных представлений, обеспечивающих решение проблемы, широкий диапазон перспектив, неопределенность стоимостных и временных условий, связанных с недостаточной обоснованностью целей, необоснованность приоритетов финансирования;
- большая размерность и высокая капиталоемкость, отсутствие приоритетов социальной и экологической значимости, отсутствие либо громоздкость информационной

базы, отсутствие стратегической основы и учета единства глобальных, национальных и местных интересов устойчивого развития экономики.

Отсюда можно сделать вывод о необходимости придания целостности, выверенности и слаженности этапам управления эффективностью развития инновационно-технологических процессов в современном сельскохозяйственном производстве края, а современные социально-рыночные преобразования в сфере сельскохозяйственного производства делают обязательным и необходимым создание целостной отраслевой инновационной системы, обеспечивающей активизацию и повышение эффективности инновационной деятельности на основе технико-технологического и организационного обновления.

Система индикаторов устойчивого развития определяется, исходя из целей и задач, сформулированных на втором этапе и отражает качественные и количественные характеристики планируемых изменений в эколого-экономической системе с учетом экологических требований. Планируемые изменения следует отслеживать по трем группам индикаторов: экономическим, социальным, экологическим. Планирование таких изменений, естественно, преследует цель достижения стабильной прогрессивной тенденции по названным группам показателей.

Примерный перечень экологических показателей может выглядеть следующим образом:

- показатели достигнутого уровня освоенности территории: доля сельскохозяйственных угодий в общей структуре земельных ресурсов и их структура, распаханность земель, структура и плотность поголовья скота;
- показатели качественного состояния почв сельскохозяйственных угодий: динамика макро— и микроэлементов в различных типах почв, загрязнение почв гербицидами, пестицидами, тяжелыми металлами и т.д., оценка деградации почв, позволяющая выявить основные виды, степень и интенсивность деградации почв (уплотнение, эрозия, истощение, загрязнение и т.д.);
- показатели влияния хозяйства на состояние и использование атмосферного воздуха, водных ресурсов;
- показатели использования средств мелиорации, химизации, механизации;
- показатели материально-технического обеспечения и использования технологий возделывания культур, структура севооборота;

Нами предлагается строить информационную экономическую систему в соответствии с системой функционирования механизированного процесса. Уже на первом этапе всю необходимую информацию следует классифицировать по двум направлениям:

- информация, характеризующая внешнюю среду, макроэкономические показатели и налоговое окружение;
- информация, предопределенная самим содержанием проекта инновационного процесса.

Предлагаемая информационная система управления новым производством позволит не только обеспечивать постоянный рост производительности труда, но и достичь необходимой эффективности почвозащитных работ, например, за счет использования экономико-математических методов оптимизации производственных и экономических процессов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Попов А. А. Агропромышленный комплекс России: проблемы и решения. М.: Экономика, 2003.

ЭКОЛОГО-МЕЛИОРАТИВНЫЕ ОСНОВЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПРИРОДНОЙ СРЕДЫ НА МЕЛИОРИРУЕМЫХ ЗЕМЛЯХ

Л.А. АЛЕКСАНДРОВСКАЯ,

соискатель,

*Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162;*

А.С. ЧЕШЕВ,

д. э. н., профессор,

*Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-на-Дону, ул. Социалистическая, 162*

В статье рассмотрены деградационные процессы, вызванные целым рядом естественно-природных факторов.

Ключевые слова: мелиорируемые земли; природная среда; эколого-экономический механизм

Коды классификатора JEL: Q16, Q18

Создание благоприятных эколого-экономических условий на мелиоративных ландшафтах является важной и приоритетной обязанностью всех хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность по организации использования и улучшения мелиорированных земель, поскольку строительство и эксплуатация мелиоративных систем (оросительных или осушительных) повышает интенсивность использования земель и изменяет характер природной среды (почвенного покрова, воды и воздуха). В результате этих действий экологическая ситуация на прилегающих мелиоративных территориях обретает новые качественные изменения.

В этой связи при проектировании мелиоративной системы для конкретной территории анализируют сложившуюся и перспективную ситуацию по следующим аспектам:

- каково состояние природных ресурсов на исследуемой территории предполагаемой для мелиоративного обустройства;
- какие источники загрязнения действуют и какие могут появиться в процессе эксплуатации мелиоративной системы;
- состав загрязняющих веществ и интенсивность их сбросов и выбросов;
- в каком направлении будут происходить изменения в природной среде, какова их интенсивность;
- каково влияние проектируемых мероприятий на состояние почвенного покрова и на загрязнение мелиорированных земель в целом;
- каково влияние проектируемых мероприятий на состояние водных источников и качество воды;
- каково влияние проектируемых мероприятий на загрязнение воздушной атмосферы;
- каково влияние мелиоративного объекта на состояние природных процессов на прилегающих к этим объектам территориях, т.е. на какое расстояние от объекта распространяется его влияние;
- прогноз последствий влияния мелиоративного объекта на перспективу с учетом их эколого-экономической оценки.

Анализ эксплуатации мелиоративных систем указывает, что они оказывают как прямое влияние на окружающую природную среду, так и косвенное. Прямое последствие проявляется в упорядоченном использовании водных ресурсов и в создании условий для интенсификации использования мелиорированных сельскохозяйственных земель и в целом сельскохозяйственного производства, а также в поддержании экологического равновесия на мелиоративных системах. Косвенное воздействие мелиоративных объектов на окружающую среду — это такое воздействие, которое, как правило, не содержится в мелиора-

тивных проектах и проявляется в оказании некоторого влияния на земельные и водные ресурсы непосредственно мелиоративного объекта, а также на прилегающие территории. Установлено, что продолжительное косвенное воздействие может оказать влияние на состояние растительного покрова на землях, не подверженных мелиорации, как в границах одного хозяйствующего субъекта, так и нескольких хозяйств [1].

На отрицательный характер косвенного воздействия на процессы, происходящие в природной среде, оказывают влияние множество факторов, к которым, прежде всего можно отнести следующие:

- затраты на поддержание уровня воды в водотоках;
- объем запасов поверхностных и подземных вод в конкретном регионе;
- уровни залегания грунтовых вод на мелиоративных и прилегающих территориях;
- объем и характер испаряемости с водной поверхности и их почвы;
- происходящие изменения в почвообразовательном процессе;
- температурный режим на мелиоративных объектах и прилегающих землях.

Так понижение уровня грунтовых вод на мелиоративных системах и перераспределение объемов воды происходит, как правило, при проведении осушительных работ на болотах и заболоченных землях. В этой связи изменяется уровневый режим грунтовых вод и режим поверхностного стока [2]. В то же время эти изменения под воздействием отдельных факторов приобретают неодинаковые значения. Так, например, мелиоративная система в комплексе с водохозяйственными объектами (каналы, пруды, лиманы и т.д.) оказывает существенное влияние на температурный режим окружающей воздушной среды, а также почвенного покрова. Наибольшие изменения претерпевают уровневый режим грунтовых вод, режим стока поверхностных вод, а также режим увлажнения почвенного покрова. Характер изменения этих факторов оказывает значительное влияние на положительное или отрицательное воздействие мелиоративных систем и водохозяйственных объектов на состояние окружающей среды на агро-мелиоративных материалах. Важное значение в этом процессе играют размеры самих мелиоративных и водохозяйственных объектов и их соотношение к общей водосборной площади.

В процессе проектирования мелиоративных систем, как правило, осуществляется размещение оросительных сетей, гидротехнических сооружений и других водохозяйственных объектов, производится серия инженерных расчетов по объемам и пространственному расположению этих объектов, а также обоснование предусмотренных организационных, экономических, экологических, инженерно-технологических, агротехнических, агролесомелиоративных и других мероприятий.

При проведении обоснования проектных решений установлено, что как положительное, так и отрицательное воздействие мелиоративных и водохозяйственных объектов отражается в технико-экономических показателях, к которым, прежде всего можно отнести:

- размеры капитальных вложений (или инвестиций) в мелиорацию земель и природоохранные мероприятия;
- срок окупаемых капитальных вложений;
- размер ежегодных издержек производства (уменьшение или увеличение);
- величина чистого дохода (его увеличение или снижение).

В этой связи, при обосновании размеров и размещения мелиоративных и водохозяйственных объектов, на конкретной территории ставится задача не только получить наибольшее количество продукции при наименьших затратах, но и выявить возможные отрицательные воздействия на состояние окружающей природной среды и предусмотреть комплекс средозащитных мероприятий либо по ликвидации этого процесса, либо к снижению их проявления до минимума.

Разработка мероприятий по охране окружающей среды в пределах мелиоративных и водохозяйственных объектов осуществляется с учетом их пространственных, инженерно-мелиоративных, экологических, гидромелиоративных, гидрометеорологических, экономических и социальных аспектов. Такой подход обуславливается еще и тем, что в процессе строительства мелиоративных систем и водохозяйственных объектов происходит целенаправленное преобразование природных агроландшафтов и природной среды в целом, обеспечивающей повышение их производительных свойств. Все это достигается при конструировании новых мелиоративных агроландшафтов. При этом существующая природная среда может быть сохранена частично и в большей степени будет преобразована и дополнена новыми элементами, в том числе техническими, территориальными, географическими, природоохранными.

Инженерно-мелиоративный аспект позволяет осуществить рациональное и эффективное размещение мелиоративных и водохозяйственных объектов, осуществлять планировочные и культуртехнические, а при необходимости и рекультивационные работы, правильно размещать каналы и другие гидротехнические сооружения.

Учет территориально-пространственного аспекта обеспечивает интегральную оценку антропогенного воздействия мелиоративных и водохозяйственных преобразований, а также естественных процессов в природе на качественное состояние окружающей природной среды. И в этом процессе выделяется главная цель — организация рационального и эффективного использования мелиорированных земель, сохранение плодородия почв, повышение роли пространственных условий в улучшении мелиоративных агроландшафтов.

Экологические аспекты проявляются в создании условий направленных на поддержание эффективного экологического равновесия на прилегающих мелиоративных территориях. При этом предусматривается и внедряется комплекс природоохранных мероприятий, обеспечивающих охрану земельных и водных ресурсов и производство качественной сельскохозяйственной продукции.

Комплекс гидрометеорологических аспектов обеспечивает при проведении осушительных и оросительных мероприятий поддержание температурного режима в окружающей воздушной атмосфере и почвах. Кроме того, эти действия оказывают регулирующее воздействие на сохранение эффективной увлажненности в окружающей среде.

Гидромелиоративный аспект позволяет создать условия на внедрение эффективных осушительных и оросительных мелиораций. При этом обеспечивает организация рационального использования земельных, водных и других природных ресурсов. Организационно-хозяйственные мероприятия при осуществлении осушительных и оросительных работ предполагают, как правило, внедрение высоких мелиоративных, агротехнических высоких технологий в процессе ведения научно обоснованного мелиоративного земледелия.

Социальный аспект в изменении окружающей природной среды под влиянием мелиоративных и водохозяйственных действий проявляется в улучшении условий труда, повышении заинтересованности работников в результатах своей трудовой деятельности, создании условий для свободного предпринимательства и принятия самостоятельных решений, обеспечивающих создание экологической безопасности на прилегающих агроландшафтах.

Экономические аспекты, оказывающие воздействие на качественное состояние окружающей природной среды, в комплексной системе мелиоративных и водохозяйственных объектов проявляются в разнообразной деятельности, направленной, прежде всего на:

- создание условий для инвестиционной привлекательности объектов осушительной и оросительной мелиорации;
- разработку эффективной системы финансирования объектов осушения и орошения земель;
- обоснование комплексной системы природоохранных мероприятий, обеспечивающих положительное воздействие на качественное состояние окружающей среды;
- повышение материальной заинтересованности при проведении осушительных и оросительных мелиораций, а также осуществление природоохранной деятельности;
- всесторонний анализ и учет сложившихся производственных отношений и развития производительных сил в мелиоративной и водохозяйственной отрасли;
- рациональное использование водных и земельных ресурсов с учетом введения платного земле- и водопользования;
- организацию эффективного использования капитальных вложений на развитие мелиоративных и водохозяйственных систем и высокую их отдачу и окупаемость.

Безусловно, все перечисленные аспекты, оказывающие влияние на изменение окружающей природной среды под воздействием мелиоративных и водохозяйственных объектов, действуют не сами по себе, они образуют единую комплексную процессную систему, направленную на эффективное преобразование и охрану окружающей природной среды.

В системе мелиорации земель осуществляются мероприятия по защите воздуха от различных загрязнений охраны рыбных запасов, растительного и животного мира и других объектов, расположенных на мелиоративных территориях.

Следовательно, комплексный подход обоснования мелиоративной и водохозяйственной деятельности на мелиоративных ландшафтах в сочетании с методами борьбы с нега-

тивными процессами и организацией рационального природопользования создает благоприятную и надежную основу для формирования устойчивого развития, производства и экономики на мелиорированных землях и в региональном аспекте в целом.

Поставленные проблемы охраны окружающей среды в системе мелиорации земель и водохозяйственной деятельности требуют пристального внимания, изучения и практического осуществления в условиях современной производственной деятельности.

Преобразующее влияние на изменение окружающей природной среды можно проследить на примере осушительных и оросительных мелиораций, которые оказывают коренное воздействие на эти процессы.

В засушливых и полузасушливых районах Северного Кавказа и Поволжья засухи весьма частые явления, которые повторяются 4-5 раз за десятилетия. Эти явления оказывают отрицательное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур (она в 2-3 раза ниже по сравнению с благоприятными условиями). Орошение земель в этих условиях оказывает существенное влияние на формирование устойчивых урожаев всех сельскохозяйственных культур. Практические результаты мелиорации земель указывают на большое влияние орошения, на плодородие почв. Использование речной воды для поливных целей обеспечивает повышение общей щелочности, формирование доступных форм калия и хорошую растворимость фосфатов, которые в свою очередь активно влияют на химические и микробиологические свойства почвы.

Вместе с тем, орошение в ряде случаев оказывает негативное воздействие на почву и окружающую среду, что приводит к нежелательным последствиям в почве. Негативное влияние орошения на окружающую природную среду проявляется главным образом в следующем:

- осуществляется подъем грунтовых вод, вследствие чего происходит заболачивание территории и засоление почв;
- происходит разрушение структуры почвенного покрова, вследствие чего уменьшается содержание гумуса, гипса и карбонатов;
- вызывается осолокцевание почвы;
- изменяется состав обменных катионов и увеличение содержания обменного кальция;
- проявляется ирригационная эрозия, вследствие чего происходит размыв и смыл почвы;
- происходит изменение pH, увеличение концентрации соды, а также токсичных газообразований, оказывающих угнетающее влияние на развитие растений;
- происходит сметообразование, уплотнение, окаменение почвы, вследствие чего ухудшаются водно-физические свойства почвенного покрова;
- ухудшаются физические свойства почвы вследствие насыщения почв натрием и образуется солонцевание почвы, которые склонны к заплыванию и становятся непроницаемыми для воды и воздуха. При большом содержании солей такие почвы оказывают токсичное воздействие на растения.
- происходит засоление почв, вследствие использования для полива высокоминерализованной воды.

В современной мелиоративной практике эти процессы достаточно хорошо изучены и установлено, что наибольшее проявление негативных воздействий на почвенный покров и окружающую природную среду происходит:

- в зависимости от: типа почв, геоморфологических и гидрогеологических условий и других природных факторов;
- в зависимости от: норм и режима полива, а также используемой техники;
- в зависимости от: неиспользования агротехнических, агролесомелиоративных и гидротехнических мероприятий;
- состояния коллекторно-дренажной сети;
- своевременного применения придорожных мер.

Кроме того, при орошении земель происходит их вторичное засоление и заболачивание и в зависимости от степени проявления этих процессов не только снижается урожайность сельскохозяйственных культур, но и приводит к полному исключению этих земель из сельскохозяйственного оборота. Это вызывается еще и тем, что при поливе используется минерализованная вода без применения химических мелиорантов.

Для охраны воздушной среды от загрязнения следует использовать комплекс организационно-хозяйственных, агротехнических, агролесомелиоративных и гидротехнических мероприятий, которые действуют в эксплуатационный период мелиоративной системы.

Наряду с охраной окружающей среды в области мелиорации земель и водохозяйственной деятельности создаются благоприятные социальные условия для повышения комфортности проживания в сельской местности и укрепления здоровья сельского населения.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гончаров Р. В.* И др. Экономика природопользования. — Ростов-на-Дону: Изд. РИНХ, 1994. — 42 с.
2. *Комов Н. М.* Российская модель землепользования и землеустройства. — М.: Издв. ООО «Институт оценки природных ресурсов», 2001.

СУЩНОСТЬ БИЗНЕС-СРЕДЫ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СРЕДЫ В СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЯХ

Т.А. ЗАБАЗНОВА,

к.э.н., доцент, директор,
Себряковский филиал Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
e-mail: sfvolggasu@yandex.ru

Рассматриваются существенные различия между понятиями «бизнес-среда» и «предпринимательская среда» в рамках агропромышленного комплекса страны, а также исследуется их роль в развитии сельских территорий.

Ключевые слова: бизнес-среда; сельское хозяйство; предпринимательская среда; предпринимательство; бизнес

Коды классификатора JEL: Q13

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие. Однако однозначного определения данному термину найти невозможно. В большинстве учебниках, написанных в разный временной период, ему даются неодинаковая трактовка с разными существенными признаками. При этом часто понятия «бизнес» и «предпринимательство» определяют одинаково. Английский профессор Алан Хоскинг в учебнике «Курс предпринимательства» определяет бизнес как «деятельность, осуществляемую частными лицами или организациями для извлечения природных благ производства или оказания услуг в обмен на другие товары, услуги или деньги, ведущую к взаимной выгоде заинтересованных лиц или организаций» [8].

Американский ученый, профессор Роберт Хизрич определяет «предпринимательство, как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью, а предпринимателя — как человека, который затрачивает на это все необходимое время и силы, берет на себя весь финансовый, психологический и социальный риск, получая в награду деньги и удовлетворение достигнутым» [7]. В американской учебной и научной литературе дается множество и других определений, характеризующих бизнес с экономической, политэкономической, психологической, правовой, управленческой и других точек зрения.

Термины «бизнес» и «предпринимательство» прочно вошли в словарный обиход, но на сегодняшний день в определениях российских ученых и практиков также немало различий.

Так, Юрий Осипов определяет «бизнес как делание денег из денег, но обязательно посредством полезной производительной деятельности — изготовлением продукта или оказания услуги». В учебнике А.В. Бусыгина дано сразу несколько определений бизнеса и предпринимательства и как «искусства ведения деловой активности», и «как мыслительного процесса», и как «особого настроения души, формы деловой романтики и средства реализации человеком присущих ему потенций» и как «умение организовать собственный бизнес и достаточно осуществлять функции, связанные с ведением собственного дела» [2].

В российском законодательстве понятие бизнеса и предпринимательства закреплены в Гражданском кодексе Российской Федерации (ст. 2): «...самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Исходя из классического определения толкового словаря, бизнес — предпринимательская экономическая деятельность, осуществляемая за счет собственных или заемных средств на свой риск и под свою ответственность, ставящая своими целями получение прибыли и развитие собственного дела [1]. Однако предпринимательскую деятельность можно считать бизнесом, если она отвечает трем основным параметрам:

- ❖ результат такой деятельности всегда реальная прибыль, а не доход или намерение или субъективная убежденность;
- ❖ получение прибыли должно быть стабильным: бизнес — это продолжительная деятельность, а не однократная сделка;
- ❖ это законная деятельность: незаконное получение любого дохода не может считаться бизнесом;
- ❖ эта деятельность должна приносить пользу обществу и/или его элементам.

Сама идея бизнеса основана на создании добавленной стоимости, т. е. создании некой дополнительной ценности для потребителя, за которую он готов и будет платить. Исходя из этого на рисунке 1 представлены основные виды деятельности, приносящие доход.



Рис. 1. Виды бизнеса, приносящие доход

Источник: составлено автором

Итак, бизнес можно определить как вид экономической деятельности, требующей привлечения собственных средств и принятия ответственности и хозяйственного риска. Но бизнес — вид деятельности, требующий для своей успешной и непрерывной реализации определенного правового и организационного формирования. Принципиально важным в концепции бизнеса, как вида деятельности, является широта этого понятия. Бизнес — это не только производство и его организация, включая планирование и обеспечение, это не только маркетинговая деятельность, включая рекламу и ценовую политику, это и не только управление фирмой и финансовое обеспечение — это все элементы экономической деятельности в комплексе. Бизнес — это качественно иной вид деятельности по сравнению с его составляющими. Вследствие комплексности бизнеса, а также ответственности предпринимателей за результат бизнеса в целом, проблемы организации бизнеса заключаются не столько в проработке отдельных аспектов бизнеса, сколько в тщательной увязке всего комплекса: продукции, производства, маркетинга, менеджмента и финансирования. При этом для большинства фирм в связи с основным «дефицитом» в условиях рынка — ограниченностью финансовых средств — вопросы мобилизации и использования финансовых средств представляют первостепенное значение. В свою очередь, возможности и способы их решения зависят, главным образом, от формы организации бизнеса.

Кроме того, протекание бизнеса как деятельности зависит от множества факторов и условий, как внутри, так и вне пределов деловой организации. В связи с этим возникает необходимость исследования сущности бизнес-среды предприятия.

Бизнес-среда — это набор политических, экономических, социальных и технологических сил, которые находятся главным образом вне зоны контроля и влияния бизнеса, и могут иметь как положительное, так и отрицательное влияние на бизнес [4]. Другими словами, бизнес-среда представляет собой совокупность факторов, способствующих развитию бизнеса, определяющими среди которых являются государственное и бюрократическое регулирование, инвестиции, коррупция, налоговое бремя, законодательное регулирование, права собственности и доступ к финансовым ресурсам. Бизнес-среду предприятия принято подразделять на внутреннюю и внешнюю.

За последние пятьдесят лет, с появлением и развитием системного и ситуационного подходов в менеджменте, внешняя среда привлекает все большее внимание исследователей. Будучи открытыми системами, организации в существенной мере зависят от изменений во внешней среде. В связи со стремительным повышением турбулентности окружения, характер взаимодействия с ним бизнеса становится все более хаотическим, а последствия — все более существенными. Способность понимать ключевые процессы среды бизнеса выступает необходимостью. Организация, не понимающая своего окружения и своих границ, обречена на гибель. Во внешней среде бизнеса, подобно дарвиновским теориям, происходит жесточайший естественный отбор: выживают только те, кто обладают достаточной гибкостью и способны адаптироваться [5].

Несмотря на всю хаотичность процессов, протекающих во внешней среде бизнеса, можно выделить ее основные значимые черты.

Сложность внешней бизнес-среды — число и разнообразие факторов, на которые вынуждена реагировать организация, крайне велико. Анализ внешних воздействий и определение ключевых факторов по той или иной проблеме, как правило, требуют значительное количество времени и усилий.

Подвижность внешней бизнес-среды — все объекты и процессы внешней бизнес-среды находятся в постоянном движении — они непрерывно претерпевают изменения. Так, постоянно изменяются финансовые условия, вводятся новые законы и прочие нормативные акты и отменяются старые, изменяются предпочтения и привычки потребителей и т.п.

Взаимосвязанность факторов внешней бизнес-среды — изменение одного фактора приводит к изменению множества других.

Турбулентность внешней бизнес-среды — изменения во внешней бизнес-среде происходят с высокой степенью неопределенности и непредсказуемости, что в большей степени обусловлено неспособностью менеджеров своевременно просчитать цепочки взаимосвязей протекающих изменений.

Неуправляемость внешней бизнес-среды — организация имеет очень ограниченные возможности влиять на внешний контекст своей деятельности: через лоббирование законопроектов, создание фактических монополий, создание собственных стандартов качества и потребления и т.п. Кроме того, даже эти меры способны лишь отчасти стабилизировать среду. В основном приходится непрерывно адаптироваться к протекающим вокруг изменениям, т. е. изменяться самим.

Однако внешняя среда бизнеса сама по себе неоднородна.

С точки зрения интенсивности взаимодействия бизнеса и его окружения можно условно выделить три группы.

1. Локальная среда (среда прямого воздействия) — это факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе прямое же влияние операций организации (определение Элвара Элбинга). К объектам локальной среды традиционно относят потребителей, поставщиков, конкурентов, законы и государственные органы, и профсоюзы.

2. Глобальная среда (среда косвенного воздействия) — наиболее общие силы, события и тенденции, непосредственно не связанные с операционной деятельностью организации, однако в целом формирующие контекст бизнеса. Выделяются семь групп таких сил: социокультурные, технологические, силы торговли, экономические, экологические, политические и правовые.

3. Международная среда (среда бизнеса многонациональных компаний) — когда компания выходит за пределы страны своего происхождения и начинает осваивать зарубежные рынки, в действие вступают факторы международного бизнеса, к которым чаще всего относят уникальные особенности культуры, экономики, государственного и иного регулирования, а также политической обстановки.

Рассматривая структуру бизнес-среды, необходимо обозначить существование границ бизнеса, отделяющих внутреннюю среду от внешней. Существует несколько подходов к определению границ бизнеса [6], т.е. внешняя среда — все, что за пределами:

- ◆ взданий, участков, площадей и т.п.;
- ◆ взаимодействия между членами организации;
- ◆ взаимоотношений организации с участниками рынка;
- ◆ модели получения прибыли;
- ◆ формирования цепочки ценностей.

В глобальной среде бизнеса можно выделить семь групп сил, оказывающих косвенное воздействие на бизнес.

Социокультурные силы — включают в себя изменение демографической ситуации, образовательного уровня, системы здравоохранения и социального обеспечения, (трудо-вой) мобильности, привычек и увлечений людей, образа жизни, приоритетов поколений (ценностей людей), традиций и т.п.

Технологические силы — под ними понимаются такие изменения в научно-технической сфере как научно-технический прогресс, устаревание знаний, внедрение новых технологий, а также действие кривой научения (опыта) — уменьшение себестоимости продукции, прямо пропорциональное совокупному объему выпуска [9].

Силы торговли — это изменения в принятых моделях бизнеса, открытие новых способов деловых отношений и механизмов их регулирования. Слово «торговля» в данном случае понимается в широком смысле — как установление баланса обмена между деловыми организациями и бизнеса с его клиентами.

Экономические силы — включают динамику уровня инфляции, процентной ставки (ставки дисконта), налоговых ставок, валютных курсов, уровня доходов населения, общей структуры расходов людей, эластичности спроса и предложения, привлекательности рынка для иностранных инвесторов, а также изменение объемов золотовалютных резервов страны.

Экологические силы — влияние сил природы: погоды и климата, рельефа и структуры местности наличие природных ресурсов, частота стихийных бурь и природных катаклизмов и т.д.

Правовые силы — изменения в законодательстве, нормативных актах и деятельности регулирующих организаций, непосредственно не связанных с основной деятельностью компании, однако опосредованно влияющих на бизнес. Кроме того, в политические силы входит изменения уровня преступности, степени правового обеспечения бизнеса и мер пресечения за экономические и иные правонарушения.

Политические силы — связаны с общей внешней и внутренней политикой правительства, стабильностью политической ситуации, политической поддержкой и политическими гарантиями.

Методика анализа действующих в глобальной среде бизнеса сил получила название СТЭПП (также СТЭП или ПЭСТ) — по первым буквам названия сил. Действие каждой силы раскладывается на отдельные факторы, после чего дается оценка каждому из них по следующим пунктам: сила воздействия, тенденция роста, качество влияния, использование возможностей и компенсация угроз.

Иногда в качестве существенной силы косвенной среды бизнеса рассматривают местные сообщества, мнение которых компания обязательно должна учитывать в проведении собственной политики. В зависимости от установившихся отношений, сообщества могут быть как серьезной преградой, так и значительной поддержкой бизнеса. В любом случае, местным населением нельзя пренебрегать.

Таким образом, бизнес-среда выступает определяющей совокупностью факторов, формирующих хозяйственную деятельность в современных условиях экономического развития. Как уже было отмечено ранее, понятия бизнеса и предпринимательства считают взаимозаменяемыми, что отражено законодательно в Гражданском кодексе РФ. Поэтому в некоторых отраслях, рассматривая состояние и развитие предпринимательства, целесообразней говорить о предпринимательской среде. Так тема формирования и развития агробизнеса и предпринимательства актуальна в аграрной экономике.

Термин «агробизнес» зародился в США как новая организация сельского хозяйства. Известные американские экономисты, теперь уже классики теории агробизнеса, Дж. Дейвис (John H. Davis) и Р. Голдберг (Rodger A. Goldberg) впервые ввели это понятие в научную практику в 1955 году. А уже в 1957 году увидел мир их фундаментальный труд «Концепция агробизнеса» (Concept of Agribusiness), положивший начало научному изучению этого сектора экономики.

С точки зрения этих ученых, агробизнес — это такая система интеграции американских фермеров с партнерами по поставке, переработке и дистрибуции продуктов, которая позволяет установить действенный контроль над всеми взаимозависимыми участниками и взаимную выгоду от фермы до супермаркета и потребителя (from the farm gate to consumer table) [3]. Данное определение подчеркивает специфическую черту агробизнеса, заключающуюся в интеграции, базирующейся на взаимных экономических интересах. Такое сотрудничество в сфере сельского хозяйства и агробизнеса заключается во взаимовыгодных компромиссах в пределах, так называемых продуктовых цепей. Таким образом, всем

участникам предпринимательской деятельности в аграрной сфере сегодня можно дать одну единственную рекомендацию: чем быстрее они сумеют объединить свои интересы, скоординировать деятельность, станут помогать и поддерживать друг друга, тем быстрее добьются успеха и тем более длительным этот успех будет.

Агробизнес представляет собой предпринимательскую деятельность в сфере производства, переработки, реализации сельскохозяйственной продукции, а также оказания других услуг, связанных с сельскохозяйственным производством. Основная сложность предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве связана с переплетением экономических и природно-климатических начал воспроизводства. В связи с этим замедлен кругооборот и оборот капитала, а следовательно, ниже годовая норма рентабельности и отдача авансированного капитала, выручка от реализации сельскохозяйственной продукции, а с него и прибыль поступают сезонно.

Сельское предпринимательство в новой аграрной политике и в социально-экономическом развитии страны является неотъемлемым элементом рыночных отношений в системе аграрного сектора экономики, без которого экономическое развитие общества не может стабильно функционировать. В настоящее время в агропромышленном секторе страны насчитывается свыше 260 тысяч крестьянских (фермерских) хозяйств и около 18 тысяч малых сельскохозяйственных предприятий, в которых задействовано более 1 млн человек. В общем объеме производства сельхозпродукции по стране на их долю приходится в среднем более 60%, в том числе, около 90% картофеля, 56% мяса и 54% молока.

По своему экономическому положению и условиям жизни сельские предприниматели близки к среднему слою населения страны, развитие его гарантирует социальную и политическую стабильность общества. Следует отметить, что развитие предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве в какой-то мере снижает отрицательные тенденции развития отрасли в кризисные периоды, а также формирует экономические основы стабилизации и развития отраслей сельского хозяйства.

Решение проблем стабильного развития аграрной экономики и повышения благосостояния сельского населения России во многом определяется потенциалом развития сельских территорий и, соответственно, состоянием предпринимательства в сельском хозяйстве и его среды. Аграрное предпринимательство определяется самостоятельной инициативной деятельностью хозяйствующих субъектов, осуществляемой в конкурентно-состязательных условиях под свою имущественную ответственность, для успешной предпринимательской деятельности.

Предпринимательская среда представляет собой совокупность условий и факторов, влияющих на развитие субъектов предпринимательской деятельности, их деловую жизнь, на потребителей и социально-инфраструктурную обустроенность соответствующих территорий и требующих принятия решений, направленных либо на их устранение, либо на приспособление к ним. Предпринимательская среда аграрного бизнеса может рассматриваться и как определенная система исторических, природных, географических, демографических, духовных, политических, экономических и социальных характеристик, свойственных конкретной сельской территории и воздействующих на предпринимательскую деятельность в ее границах.

Между предпринимательством в сельском хозяйстве и его бизнес-средой существует тесная взаимосвязь и взаимообусловленность. Бизнес — среда формирует трудовой потенциал, уровень и качество жизни сельского населения, что оказывает существенное влияние на предпринимательскую деятельность в сельском хозяйстве. Результаты последней, в свою очередь, формируют экономические и финансовые условия для укрепления и развития среды предпринимательства.

Структура предпринимательской среды агробизнеса представлена на рис. 2.

Внутренней предпринимательской средой называются ситуационные факторы внутри самой фирмы. Внутренние факторы являются в основном результатом управленческих решений, но не все могут контролироваться с помощью управленческих решений. К внутренним факторам относят: цели, структуру, технологию и людей.

Под внешней предпринимательской средой понимаются все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать на нее значительное влияние и поэтому требующие управленческих решений.



Рис. 2. Структура предпринимательской среды агробизнеса

Источник: составлено автором

Инфраструктура бизнеса — система институтов и их взаимосвязей с помощью которых бизнес получает возможность устанавливать деловые взаимоотношения и вести коммерческие операции:

- ❖ производственная инфраструктура — транспортные средства, дороги, линии электропередач, связи и т.д.;
- ❖ рыночная инфраструктура — услуги по распределению, реализации, хранению, доставке товаров (оптовые и розничные продавцы, магазины, товарные биржи и система посредников, биржи труда т.д.);
- ❖ финансовая инфраструктура — оказание финансовых услуг банки, кредитные, инвестиционные учреждения, страховые компании;
- ❖ информационная инфраструктура — система учреждений, оказывающих услуги по сбору и предоставлению специализированной информации, консалтинговые, аудиторские, инжиниринговые фирмы; маркетинговые исследования, юридические и т.д.). См. содержание информации, которая предоставляется о фирмах государственными органами в США

В качестве принципов становления и функционирования предпринимательской среды могут выступать фундаментальные социополитические принципы устойчивого развития территорий, которые должны соблюдаться наравне и в согласованности с национальными особенностями социально-экономических и политических отношений:

- ❖ принцип политической, экономической и культурной свободы, призванный обеспечить отход от конфронтационных идеологий к этике устойчивого развития на основе традиционных гуманистических ценностей;
- ❖ принцип социального партнерства государства, наемного труда и работодателей, способствующий проведению политики в интересах всех участников;
- ❖ принцип обязательного государственного регулирования рыночных отношений с целью осуществления перехода от рыночно-потребительской экономики максимизации капитала к смешанной экономике социальной, экономической и экологической достаточности и устойчивости;
- ❖ принципы социальной справедливости и демократического коллективного управления производством и социальной сферой общества, обеспечивающие преодоление социальных диспропорций.

Таким образом, развитие частного предпринимательства в сельской сфере, усиление предпринимательской ориентации сельскохозяйственных предприятий являются однозначно позитивными явлениями, которые содействуют реальному формированию рыночной экономики. Однако они имеют последствия не только в экономике, но и в других сфе-

рах общественной жизни. Ведь заново формируется новая социальная группа сельских жителей — фермеров. Зарубежный опыт свидетельствует о том, что именно сельские предприниматели составляют социальную базу демократии и общественного развития. Уже сейчас они выступают мощной силой влияния на местном уровне. Агробизнес требует существенного переосмысления этих изменений и их учета при формировании местной и государственной политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бизнес как особый вид деятельности [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: http://econbook.kemsu.r/UMK_Aparina/1.html#1
2. Бусыгин, А. В. Предпринимательство: Учебник / А. В. Бусыгин. — М., 2003.
3. Губени, Ю. Фермер как составная бизнес-среды // Ежедневная всеукраинская газета. — 2006. — № 217.
4. Дашкевич, О. Бизнес-среда и предпринимательская активность // ЭКОВЕСТ. — 2006. — № 5. — С. 112.
5. Дятлов, А. Н. Общий менеджмент: Курс лекций / А. Н. Дятлов, М. В. Плотников. — М., — 2004.
6. Мескон, М. Х. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Х. Мескон, М Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1993.
7. Хизрич, Р. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха: Вып.1: Предприниматель и предпринимательство / Р. Хизрич. — М.: ПРОГРЕСС, 1991.
8. Хоскинг, А. Курс предпринимательства / А. Хоскинг. — М.: Международные отношения, 1993.
9. Barlett, C. A., Managing Across Borders: The Transitional Solution / C. A. Barlett, S. Goshal. Boston: Harvard Business School Press, 1991.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В УСЛОВИЯХ ЦИКЛИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

А.В. БАЗУЛИН,

старший преподаватель,
Южный Федеральный Университет,
Институт архитектуры и искусств,
e-mail: 19681219@rambler.ru

В статье рассматривается проблема малого и среднего предпринимательства в РФ в условиях циклического развития, в то время как ранее говорилось об этом лишь с позиции экономического роста. Это позволяет более точно представить содержание этого процесса и высказать рекомендации по преодолению здесь негативных последствий финансового кризиса.

Ключевые слова: предпринимательство; экономический цикл; факторы экономического роста; конкурентоспособность; финансовый кризис

Коды классификатора JEL: L26

В России о развитии теории предпринимательства можно говорить с начала 90-х годов, когда были осуществлены первые шаги в области приватизации. Теория предпринимательства в Российской экономической науке в значительной степени опирается на положения, выдвинутые такими учеными, как П.Ф. Друкер., Р. Коуз., Й. Шумпетер., Ф. Хайек., М. Фридмен., М. Портер, А. Маршалл [2, 3, 11, 9, 8, 6].

Российская теория предпринимательства уникальна, хотя бы потому, что в нашей стране произошел резкий переход от административно-командной системы управления к рыночной экономике в обстановке полномасштабного, длительного и системного кризиса всего общества. Это наложило неповторимый отпечаток на развитие российского предпринимательства, заставило ученых-экономистов, социологов, правоведов определить свое отношение к предпринимательству, которому давались далеко неоднозначные оценки [4, 12, 1].

Однако все еще остаются вопросы, которые не получили достаточного обсуждения. До сегодняшнего времени предпринимательство — малое и среднее — рассматривалось в ситуации, которая характеризовалась стабильным экономическим подъемом. У многих сложилось впечатление, что так будет происходить и дальше. Не принималось во внимание то, что речь идет о рыночной экономике, для которой характерно циклическое развитие [10]. Уверенность в том, что движение будет происходить по восходящей траектории, усиливалось многими социально-политическими высказываниями, в частности, руководством страны. В первой половине 2008 года многие предприниматели считали, что положение в экономике можно оценивать как благоприятное.[7]. Это нашло отражение и в долгосрочных социально-экономических планах развития нашей страны, разработанных соответствующими министерствами и ведомствами, включительно до 2025 года. В периодической печати (в журналах «Вопросы экономики», «Экономист», «Российский экономический журнал» 2005–2008 годов издания) проблема циклического развития экономики и возможность экономического кризиса в нашей стране практически не рассматривалась.

На развитие малого и среднего бизнеса большое влияние оказывает социально-политическая ситуация, которая складывается в связи с наступлением кризиса в регионах. По результатам оценки социально-экономического развития, (принимались во внимание индекс промышленного производства, физический объем работ в строительном комплексе, темпы роста объемов розничного товарооборота в сопоставимых ценах и т. д.) регионы страны можно условно, на начало 2009 года, подразделить на регионы с худшим, удовлетворительным и стабильным состоянием.

В наибольшей степени кризис коснулся таких субъектов Российской Федерации, как Пермский край, Вологодская, Кемеровская, Нижегородская, Орловская, Самарская и Челябинская области. Во всех регионах данной группы промышленное производство в февра-

ле 2009 года по отношению к февралю 2008 года снизилось более чем на 21,8%, что значительно больше среднероссийского снижения (на 13,2%). Потребление электроэнергии снизилось больше, чем в среднем по России (на 4,8%). Строительство снизилось более чем на четверть (в среднем по Российской Федерации объем строительных работ снизился на 20, 7% по отношению к февралю 2008 года). Объем розничного товарооборота в феврале 2009 года снизился в 6 из 7 регионах данной группы, это в 3 раза больше, чем в среднем по России (в январе 2009 года снижение показателя отмечено лишь в 3 регионах).

Несколько менее тревожное положение в группе из 46 регионов, где развитие оценено как удовлетворительное.

В группу же с неудовлетворительным состоянием вошли 29 регионов (в частности, Республика Башкортостан, Красноярский край, Белгородская, Липецкая, Новосибирская, Омская, Свердловская и Тюменская области). В 27 — из них отмечено снижение промышленного производства, превышающее в 20 раз аналогичный показатель по стране. В 24 из них отмечено снижение потребления электроэнергии. Рост промышленного производства наблюдался лишь в Белгородской и Новосибирской областях (на 4% и 1,2% соответственно). Снижение объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», наблюдалось в 23 из 29 данной группы регионов. Стабильное состояние экономики наблюдалось лишь в 13 регионах страны.

Если говорить об отдельных отраслях, то в начале 2009 года спад промышленного производства наблюдался в 66, а падение объемов строительных работ в 55-и субъектах РФ.

Такая социально-экономическая ситуация, сложившаяся в регионах страны, заставляет соответствующие органы определиться как с общими, так и с конкретными направлениями активизации малого и среднего бизнеса. В первую очередь, внимание должно быть обращено на оказание помощи тем регионам, которые характеризуются наихудшим состоянием экономики.

Проведенное, с целью изучения состояния субъектов малого предпринимательства, обследование муниципальных образований Ростовской области Краснодарского и Ставропольского краев в 2007 г. (были обследованы муниципальные образования в сельской местности и в отдельных городах) показало, что предприятия малого бизнеса в основном функционируют в сфере торговли и общественного питания. Удельный вес таких предприятий составил 50–70%. Парадоксально, но даже в сельской местности предприятия малого бизнеса больше представлены в сфере торговли, чем в сельскохозяйственном производстве.

Анализ общих проблем развития предпринимательства в отдельных отраслях позволит лучше представить, что должно делать государство и субъекты федерации по активизации предпринимательства. В стране существует большое количество предприятий, зарегистрированных как производственные, многоцелевые (выпуск товаров народного потребления, оказание различных услуг), но на самом деле занимающихся торговой-посреднической деятельностью как основной. Примерно такое же положение у предприятий и организаций, относящихся к среднему бизнесу.

Одна из причин такой ситуации кроется в отсутствии достаточного для становления на рынке стартового капитала, средств развития материальной базы. В данной ситуации необходимо разработать среднесрочную федеральную программу по развитию материально-технической базы малых и средних предприятий, ориентированных на сферу производства. Сегодня они во многом зависят от поставок машин, оборудования, инструмента из-за рубежа. Так, 70–80% потребностей в этих продуктах удовлетворяются за счет дорогостоящего импорта.

По-прежнему существуют значительные проблемы у малого предпринимательства, связанные с необходимостью применения контрольно-кассовой техники. Затраты на покупку контрольно-кассовой техники составляют в среднем 16 тысяч рублей, плюс техническое обслуживание; в совокупности затраты составляют около 26 тысяч рублей в год. Периодически возникающая необходимость ремонта контрольно-кассовой техники фактически останавливает деятельность субъектов хозяйственной деятельности в удаленных территориях на весь срок ремонта — до 12 дней, из которых до 3 дней занимает оформление разрешительных документов в инспекциях налоговой службы. На многих машиностроительных предприятиях должно быть организовано производство по выпуску таких типов техники, различных видов деталей и узлов для сборочных предприятий и ремонтных мастерских. Это же следует сказать и о производстве малогабаритного торгового оборудования, различных видов оборудования для общепита. Производственные мощности

промышленных предприятий, которые не используются ввиду финансового кризиса, надо направить на производство такой техники, используя принципы мотивации и стимулирования для предпринимателей, желающих работать в этих направлениях бизнеса. На основе существующей системы арендных торгов передавать в долгосрочную аренду предпринимателям неэффективно используемые производственные площади и оборудование, используя приемлемые и эффективные условия арендных договоров.

Активная поддержка малого и среднего бизнеса должна осуществляться в тех направлениях, где были достигнуты наибольшие успехи. К их числу относится строительство, которое в 2008 г. достигло высоких результатов, и они могли быть еще значительней, однако многие строительные объекты не доводятся до уровня их эксплуатационной готовности (сдача заказчику стройварианта). Существующая практика выполнения строительных работ ущемляет интересы государства и легализует здесь имеющийся произвол, что снижает качество объекта в целом.

Строительные компании, связанные с дольщиками, должны в своих договорах предусматривать выполнение полного объема отделочных работ, сдачу объекта под ключ. Надо идти и по линии создания предприятий и организаций, выполняющих самостоятельно весь объем отделочных работ. Это станет возможным, когда муниципальные органы власти смогут инициировать и принимать финансовое участие в создании здесь акционерных предприятий.

Развитие предпринимательства в сфере сельскохозяйственного производства сдерживается тем, что государство в течение многих лет не оказывает достаточную поддержку фермерам. Во всех развитых странах государство поддерживает уровень цен на продукцию фермеров, что позволяет им рассчитывать на определенную рентабельность производства. Но не следует забывать и об определенной направленности производства сельскохозяйственных культур в различных регионах страны, связанную как с условиями произрастания, так и с научно обоснованными рекомендациями. Рыночные отношения и спрос на определенную продукцию растениеводства заставляют сельхозпроизводителя игнорировать стадию севооборота, что ставит под угрозу долгосрочные планы развития сельхозпроизводства. На это государству через существующие органы следует обращать особое внимание. В 2008 году фермеры восточных и южных районов страны были вынуждены продавать зерно значительно ниже себестоимости. И только после принятия некоторых правительственных решений о повышении уровня цен на зерно намечилось улучшение положения. Подобная ситуация характерна и для других продуктов растениеводства.

Требуется реформирование всей системы отношений между производителем-продавцом и покупателем-потребителем. Государству следовало бы регулировать количество посреднических функций, выполняемых предпринимательскими структурами, получение ими за это неоправданно высоких доходов. Цены на продукцию завышаются на стадии реализации, и это касается не только сельскохозяйственной, но и промышленной продукции. И первые шаги в этом направлении были сделаны уже в конце 2005 года, выразившиеся в принятии ряда федеральных законов. В частности, закона, регламентирующего деятельность государственных муниципальных образований в области закупочной деятельности. На сегодняшний день, исходя из анализа сложившейся практики в данной области, можно сказать, что предприятия-производители практически не участвуют в реализации своего продукта самостоятельно. По-прежнему существуют сети посреднических структур. Они, закладывая в стоимость товаров свои интересы, принимают участие в торгах по реализации продукции. Это только увеличивает стоимость таких товаров на рынке, но не отражается положительно на развитии товаропроизводителя. Чтобы переломить сложившуюся здесь ситуацию, государству необходимо оказывать целевую поддержку среднему, а в особенности малому бизнесу в направлении подготовки квалифицированных кадров как экономического, так и юридического направлений. Законодательно закрепить возможность государственным и муниципальным заказчикам устанавливать преференции для производителей продукции при проведении закупок через открытые торги. Необходимо создавать акционерные предприятия, участниками которых должны быть как сами производители, так и государство, — в тех случаях, когда речь идет о реализации исключительно востребованной для потребителя продукции.

В ходе изучения функционирующих в сельской местности предпринимательских структур было установлено, что наибольшее опасение вызывает падающая платежеспособ-

способность населения. Затрудняет дальнейшее развитие слабое правовое обеспечение деятельности предприятия, а также отсутствие доступа к финансовым ресурсам.

Существует низкая активность организаций, представляющих малый и средний бизнес в области экспорта продукции. Еще задолго до кризиса опрос среди руководителей предпринимательских структур выявил общую картину: от 80% до 100% опрошенных предпринимателей не поставляют свою продукцию на экспорт и не планируют это делать в ближайшее время. Наступление финансового кризиса и его распространение по стране сделает экспорт продукции российских предпринимателей несбыточной мечтой на длительный период времени. Это осложняется тем, что отечественное предпринимательство остается ориентированным, в своей основной массе, не на сферу производства.

Как же расценивают предприниматели факторы, сдерживающие их развитие, в плане экспорта продукции? На первом месте трудности с оформлением экспортных операций. На втором — незнание таможенных процедур оформления документов и высокая степень затратности их прохождения.

Принимая во внимание, что в нашей стране будет реализовываться инновационная модель в экономике, необходимо развивать малое и среднее предпринимательство в среде научных исследований, опытно-конструкторских и проектных разработок. Имеющийся потенциал практически не используется в силу направленности бизнеса на реализацию краткосрочных проектов, отсутствие финансирования работ, которые могли бы в будущем приносить существенный доход. Эта проблема может быть решена не только в прикладных отраслях, но и в фундаментальных науках при условии реализации различных форм сотрудничества с предпринимательскими структурами.

Осуществление малого и среднего предпринимательства во многом зависит от кредитования юридических лиц, занятых в этом сегменте экономики. С января 2009 года происходит постоянное снижение объемов кредитов. Оно было зафиксировано в 41 субъекте РФ. При этом наибольшее снижение имело место в регионах с наихудшим и неудовлетворительным состоянием и ситуация продолжает ухудшаться. Одновременно наблюдается рост задолженности по кредитам; соответственно, увеличивается доля процентной задолженности (она увеличилась в 79 субъектах РФ).

Анализ экономической статистики в указанных выше регионах показывает, что принятые правительством меры по либерализации кредитной политики для малого и среднего бизнеса не оказали существенного влияния на улучшение ситуации [5].

Экономический кризис и выход из него делает настоятельным разработку государственной концепции развития предпринимательства. Необходимо обеспечить условия, в которых развитие предпринимательства осуществлялось по восходящей траектории. Для оценки развития могут использоваться следующие показатели: количество предпринимателей на 1000 человек населения; величина налогов, поступающих от предпринимательских структур; обеспеченность территории произведенным продовольствием. Обязательно обеспечить общедоступность и правдивость таких показателей, доступность для понимания и обоснованность политических и экономических решений, принимаемых в целях развития предпринимательства, а главное, — публичное освещение результатов этих решений.

Заслуживает отдельного исследования проблема коррупции, так как она носит не только экономический, но и политический характер. Коррупция подрывает основы государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, уничтожает возможность ведения нормального диалога между властью и бизнесом. В условиях кризиса происходит увеличение объема взяток в региональной экономике. Развитые и зрелые предприниматели, в отличие от начинающих, платят «по графику», учитывая эти выплаты в своих финансовых планах, в том числе, в связи с периодически возникающими проблемами продления лицензий, получения разрешений, государственных заказов, создания инфраструктуры для расширения бизнеса.

Следует формировать ситуацию для ограничения последствий финансового кризиса, определить комплекс мер и этапы выхода из него. Такой процесс пока сдерживается медлительностью органов на всех уровнях управления. Знакомство с той оценкой, которую дают руководители муниципалитетов в некоторых регионах РФ, позволяет сделать выводы о поверхностном взгляде, который имеется на сегодня у них по поводу финансового кризиса.

В сложившейся ситуации исключительную роль в активизации предпринимательства по всем направлениям должно сыграть государство: экономическом (смягчение налоговой нагрузки), правовом (упрощение процедур образования предпринимательской структуры), информационном (реклама), организационном (выбор наиболее эффективных форм

деятельности). До настоящего времени действия государства не были системными и не всегда реализовывались на практике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л.М. Россия 2015: оптимистический сценарий. — М. ММВБ. 1999.
2. Друкер П. Бизнес и инновации. — Вильямс, 2007.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. — Новое издательство. 2007.
4. Мамедов О.Ю. Современная экономика. — Ростов-на-Дону: Феникс, 2001.
5. Министерство регионального развития. «Доклад о социально-экономическом положении субъектов РФ в феврале 2009 года.
6. Портер М. Конкуренция. — Вильямс, 2002.
7. ФГУ «Аналитический центр при Правительстве РФ» Деловая активность строительных организаций в 3-м квартале 2008 года., Итоги обследования деловой активности организаций оптовой торговли России за 2-й квартал 2008 года., Финансовые результаты работы организаций промышленности в январе-июне 2008 года.
8. Фридмен М. Если бы деньги заговорили. — Дело.1999.
9. Хайек Ф. Дорога к рабству. — Новое издательство. 2005.
10. Харрод Р., Хансен Э. Классики неокейнсианства: В 2-х т. — М. Экономика. 1997.
11. Шумпетер Й. История экономического анализа. — Дело.1999.
12. Ясин Е.Г. Модернизация и общество. — М.: ГУ ВШЭ, 2007.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВНУТРЕННЕЙ МИГРАЦИИ В РОССИИ

Г.А. БАТИЩЕВА,

к. т. н., доцент,

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,

e-mail: Gbat@mail.ru

Проведен анализ существующих миграционных потоков между федеральными округами России. Построены модели миграции для Центрального и Дальневосточного федеральных округов. Выявлены факторы, оказывающие влияние на формирование внутренних миграционных потоков.

Ключевые слова: миграция; миграционный прирост; факторы миграции; валовой региональный продукт; основные фонды; эконометрическая модель; миграционная модель

Коды классификатора JEL: J01, J61, J64

Внутренняя миграция, представляющая собой территориальное перемещение населения в пределах границ государства, является в любой стране важнейшим процессом, влияющим на количество и состав населения в регионах, на перераспределение рабочей силы, формирование и развитие региональных рынков труда. Важность значения внутренней миграции для России объясняется, прежде всего, тем, что большая часть населения России проживает на европейской ее части, а основные природные ресурсы находятся за Уралом, в восточной части страны.

До 60-х годов XX века миграционные потоки в основном направлялись из центральных районов, Поволжья и западных районов в районы Дальнего Востока, Сибири и Северного Кавказа. Со второй половины 60-х годов до начала 90-х прошлого века наиболее высокая интенсивность миграционных потоков наблюдалась из Волго-Вятского, Центрально-Черноземного районов, Урала в Центральный экономический район, Западную и Восточную Сибирь, Дальний Восток, Северный Кавказ [2, с. 194–195].

После распада Советского Союза в связи с переходом страны на новые методы хозяйствования изменились государственная миграционная политика и ситуация с внутренней и внешней миграцией. Разразившийся в стране социально-экономический кризис, свертывание производства, сокращение жилищного строительства, рост безработицы, повышение транспортных тарифов, прекращение государственного финансирования организованных форм миграции привели к снижению мобильности населения и изменению направления вектора внутренних миграций. Основными направлениями внутрироссийских миграционных потоков стали направления на запад и юг, в то время как в предыдущие периоды времени векторы миграционных потоков были направлены на восток и север.

Миграционный оборот в России в 1990 году по данным Росстата составлял 4,26 млн человек. С 1993 года по 2008 год внутрироссийская миграция сократилась более чем в полтора раза: в 1993 году количество переезжающих на постоянное место жительства снизилось до 2,90 млн человек, а в 2008 году — до 1,93 млн человек, что составляет 1,4% всего населения (рис.1). Для сравнения — в США ежегодно меняют регион проживания 15% населения.

Анализ внутренней миграции показывает, что при миграционных обменах с другими территориями наибольшее число мигрантов принимает Центральный округ, а наименьшее — Дальневосточный. Чистый приток внутренних мигрантов в 2007 г. в Центральном округе составил 81390 человек, а в Дальневосточном округе, напротив, чистый отток населения составил 23576 человек (рис. 2).

Следует также отметить закономерность, характерную для каждого округа России: число мигрантов, перемещающихся внутри каждого округа, существенно выше числа мигрантов, выезжающих за пределы данного округа и приезжающих в этот округ из других округов. Так, в 2007 г. количество внутренних мигрантов, выехавших за пределы своего округа в целом по России составило лишь 23,6% — 471 тысячу человек, т. е. 0,3% населения России; в пределах федеральных округов перемещалось 76,4% всех внутренних мигрантов, при этом — 56,9% (1138 тыс. человек) перемещалось внутри своего региона (области, края, республики).

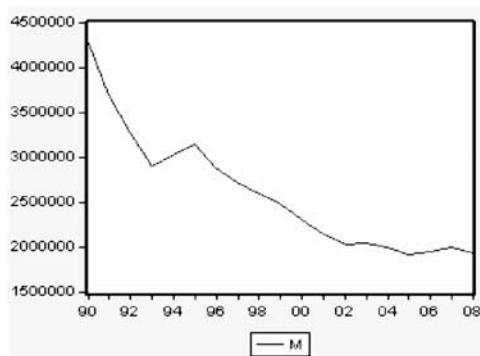


Рис. 1. Динамика внутренней миграции в России.
М — количество мигрантов.

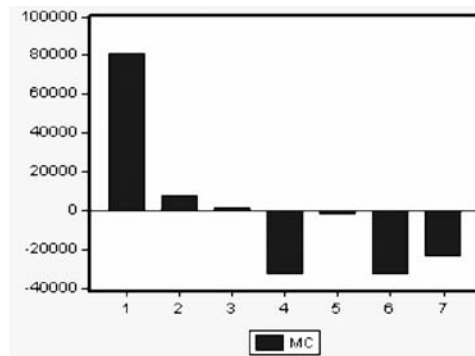


Рис. 2. Сальдо внутренней миграции¹

Превышение потоков мигрантов в пределах округов над потоками мигрантов, перемещающихся за пределы округа, можно объяснить, во-первых, меньшими издержками на миграцию (затратами на переезд); во-вторых, различиями природных, этнических и социальных условий жизни в разных округах; в-третьих, сегментированностью рынка труда.

В последние годы все федеральные округа, кроме Центрального и Северо-Западного, теряли свое население за счет внутренней миграции, при этом подавляющее большинство мигрантов уезжало и продолжает уезжать в Центральный округ, по миграционной привлекательности с которым не может сравниться ни один федеральный округ (табл.1).

Таблица 1

Миграционный прирост (убыль) населения за 2001–2007 гг. по федеральным округам за счет внутренней миграции, тыс. человек²

Наименование принимающего округа	Миграционный прирост (убыль)							
	Россия, всего	за счет отправляющих федеральных округов						
		ЦФО	СЗО	ЮФО	ПФО	УФО	СФО	ДФО
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Центральный (ЦФО)	571,3	0	63,2	125,1	146,1	55,4	94,7	86,9
Северо-Западный (СЗО)	37,6	-63,2	0,0	17,2	16,3	15,5	28,8	23,0
Южный (ЮФО)	-67,0	-125,1	-17,2	0,0	10,9	-0,1	36,6	27,9
Приволжский (ПФО)	-152,7	-146,1	-16,3	-10,9	0,0	-17,6	20,9	17,3
Уральский (УФО)	-19,1	-55,4	-15,5	0,1	17,6	0,0	24,6	9,5
Сибирский (СФО)	-195,7	-94,7	-28,8	-36,6	-20,9	-24,6	0,0	9,8
Дальневосточный (ДФО)	-174,4	-86,9	-23,0	-27,9	-17,3	-9,5	-9,8	0,0

Если рассматривать внешнюю миграцию в Россию, то, начиная с 2005 г., по всем округам наблюдается превышение числа иммигрантов над эмигрантами (табл.2).

Однако даже с учетом положительного сальдо внешней миграции Сибирский и Дальневосточный округа продолжают терять свое население за счет отрицательного сальдо внутренней миграции.

Сокращающиеся объемы внутренней миграции и изменение направления миграционных потоков приводят к сокращению населения, в том числе трудоспособного, в регионах страны, наиболее богатых природными ресурсами. Это приводит к тому, что в настоящее время внутренняя миграция в России не выполняет своей основной функции — перераспределение населения с целью минимизации деформации на межрегиональных рынках труда. Важной проблемой регулирования миграционных процессов является разработка новых и совершенствование существующих методов прогнозирования, основанных на экономико-математическом моделировании.

¹ На рис. 2 федеральные округа обозначены цифрами: 1 — Центральный, 2 — Северо-Западный, 3 — Южный, 4 — Приволжский, 5 — Уральский, 6 — Сибирский, 7 — Дальневосточный.

² Таблица составлена автором на основе данных Росстата, опубликованных в Российском статистическом ежегоднике за 2008 г.

Таблица 2

**Миграционный прирост (убыль) населения по федеральным округам
за счет внешней миграции, человек³**

Наименование принимающего округа	Миграционный прирост (убыль)							
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Всего за 2001– 2007
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Россия	72284	77927	35126	39362	107432	132319	239943	704393
ЦФО	38578	42151	28588	3513	48269	54489	81158	296746
СЗО	4489	7059	2055	27600	8637	9121	16891	75852
ЮФО	11476	12785	6737	8022	10517	18217	33909	101663
ПФО	20356	16831	11417	4922	20593	25278	50773	150170
УФО	8086	5392	891	–194	10603	12216	20696	57690
СФО	–9615	–5927	–13923	–3933	8134	11825	28861	15422
ДФО	–1086	–364	–639	–568	679	1173	7655	6850

В области исследования миграции населения в настоящее время накоплен достаточно большой опыт. Одной из наиболее известных моделей, используемых для проверки влияния факторов на миграционные потоки, является «гравитационная» модель, которая схожа с соответствующим законом гравитации: число людей M_{ij} мигрирующих из региона i в регион j , увеличивается с размерами регионов H_i и H_j и уменьшается с расстоянием D_{ij} между ними, т.е. зависимость имеет вид:

$$M_{ij} = C \cdot H_i^\alpha \cdot H_j^\beta \cdot D_{ij}^{-\gamma} \quad (1)$$

где C — постоянная, а коэффициенты α , β , γ подлежат оценке. В соответствии с приведенными выше гипотезами следует, что коэффициенты α , β , γ — неотрицательные.

Учитывая, что миграционные потоки зависят не только от факторов, включенных в модель (1) [4, с. 284–288; 1, с. 66–74; 3, с. 210–220], «гравитационную» модель необходимо расширить, добавив в нее дополнительные характеристики принимающего и отправляющего регионов.

При исследовании внутренней миграции в России нами были рассмотрены факторы, характеризующие: экономический потенциал региона и уровень эффективности его использования; уровень жизни населения; уровень социального развития; развитость транспортной инфраструктуры; обеспеченность жильем; вероятность трудоустройства; демографические и экологические факторы.

Исходной информацией по миграции и отобраным выше факторам послужили данные Госкомстата, Федеральной миграционной службы за период 2001–2006 гг. Информация представляет собой панельные данные. По каждому округу — 36 наблюдений. При построении моделей миграции были рассмотрены различные варианты включения в модель указанных выше показателей. Расчеты проводились с использованием эконометрического пакета EVIEWS. Ниже приведены модели миграции (2)–(6) для двух диаметрально противоположных федеральных округов: Центрального, притягивающего население из всех федеральных округов, и Дальневосточного, теряющего свое население за счет внутренней миграции (в последние годы число выбывающих из Дальневосточного округа внутренних мигрантов вдвое больше числа прибывающих). Для Центрального округа получено четыре уравнения регрессии, для Дальневосточного округа — одно. Проверка на автокорреляцию в остатках осуществлялась с помощью теста Бреуша-Годфри. Проверка на гетероскедастичность проводилась с помощью теста Уайта. В моделях миграции (3)–(7) в скобках указаны значения стандартных ошибок коэффициентов регрессии, под ними — значения вероятностей попадания расчетного значения t -критерия в область допустимых значений; R^2 — коэффициент детерминации, F — расчетное значение критерия Фишера.

³ Таблица построена на основе данных Росстата, опубликованных на сайте URL: <http://www.gks.ru>.

Модель (2) для Центрального округа:

$$\ln(\hat{M}_{ijt}) = 12,332 + 0,331 \cdot \ln\left(\frac{Y_{jt}}{Y_{it}}\right) + 1,608 \cdot \ln\left(\frac{IH_{jt}}{IH_{it}}\right) + 0,282 \cdot \ln\left(\frac{I_{jt}}{I_{it}}\right) + 0,410 \cdot \ln\left(\frac{RD_{jt}}{RD_{it}}\right) -$$

$$(0,6325) \quad (0,0889) \quad (0,2523) \quad (0,0927) \quad (0,1118)$$

$$0,0000 \quad 0,0009 \quad 0,0000 \quad 0,0052 \quad 0,0011, (3)$$

$$- 0,817 \cdot \ln(D_{ij}) + 1,620 \cdot \ln\left(\frac{HO_{jt}}{HO_{it}}\right) + 0,495 \cdot \ln(C_i)$$

$$(0,1151) \quad (0,4679) \quad (0,1562)$$

$$0,0000 \quad 0,0018 \quad 0,0038$$

$$R^2 = 0,9769; \quad F = 142,5190$$

Модель (3) для Центрального округа:

$$\ln(\hat{M}_{ijt}) = 13,583 + 0,291 \cdot \ln\left(\frac{Y_{jt}}{Y_{it}}\right) + 1,107 \cdot \ln\left(\frac{YG_{jt}}{YG_{it}}\right) + 1,041 \cdot \ln\left(\frac{TRH_{jt}}{TRH_{it}}\right) - 0,442 \cdot \ln\left(\frac{U_{jt}}{U_{it}}\right) -$$

$$(0,5688) \quad (0,0624) \quad (0,5269) \quad (0,1946) \quad (0,2536), (4)$$

$$0,0000 \quad 0,0001 \quad 0,0448 \quad 0,0000 \quad 0,0921$$

$$- 0,744 \cdot \ln(D_{ij}) - 0,723 \cdot \ln\left(\frac{IM_{jt}}{IM_{it}}\right) + 0,262 \cdot \ln\left(\frac{HT_{jt}}{HT_{it}}\right)$$

$$(0,1199) \quad (0,3257) \quad (0,0949)$$

$$0,0000 \quad 0,0346 \quad 0,0102$$

$$R^2 = 0,9113; \quad F = 41,0815$$

Модель (4) для Центрального округа:

$$\ln(\hat{M}_{ijt}) = 13,1111 + 0,374 \cdot \ln\left(\frac{w_{jt}}{w_{it}}\right) + 0,707 \cdot \ln\left(\frac{I_{jt}}{I_{it}}\right) + 0,150 \cdot \ln\left(\frac{F_{jt}}{F_{it}}\right) - 0,540 \cdot \ln(D_{ij}) -$$

$$(0,3297) \quad (0,0825) \quad (0,0880) \quad (0,0722) \quad (0,0632)$$

$$0,0000 \quad 0,0001 \quad 0,0000 \quad 0,0458 \quad 0,0000$$

$$- 0,986 \cdot \ln\left(\frac{DO_{jt}}{DO_{it}}\right), \quad R^2 = 0,9355; \quad F = 86,9799 \quad (5)$$

$$(0,2489)$$

$$0,0004$$

Модель (5) для Центрального округа:

$$\ln(\hat{M}_{ijt}) = 13,447 + 1,026 \cdot \ln\left(\frac{w_{jt}}{w_{it}}\right) + 0,359 \cdot \ln\left(\frac{I_{jt}}{I_{it}}\right) + 0,324 \cdot \ln\left(\frac{TR_{jt}}{TR_{it}}\right) - 0,136 \cdot \ln\left(\frac{SC_{jt}}{SC_{it}}\right) -$$

$$(0,6068) \quad (0,2001) \quad (0,0861) \quad (0,1129) \quad (0,0455)$$

$$- 0,690 \cdot \ln(D_{ij}) - 1,834 \cdot \ln\left(\frac{IR_{jt}}{IR_{it}}\right) + 0,227 \cdot \ln\left(\frac{HT_{jt}}{HT_{it}}\right), (6)$$

$$(0,1275) \quad (0,6449) \quad (0,0836)$$

$$0,0000 \quad 0,0084 \quad 0,0115$$

$$R^2 = 0,9651; \quad F = 93,3921$$

Модель (6) для Дальневосточного округа:

$$\ln(\hat{M}_{ijt}) = 34,462 + 1,617 \cdot \ln\left(\frac{w_{jt}}{w_{it}}\right) - 3,289 \cdot \ln(D_{ij}) - 0,279 \cdot \ln\left(\frac{HP_{jt}}{HP_{it}}\right) - 0,656 \cdot \ln\left(\frac{TM_{jt}}{TM_{it}}\right) - 1,220 \cdot \ln\left(\frac{DO_{jt}}{DO_{it}}\right)$$

(3,6138)	(0,1508)	(0,5044)	(0,0689)	(0,1766)
0,0000	0,0000	0,0000	0,0004	0,0009

$$R^2 = 0,9699; \quad F = 155,9151 \cdot (7)$$

(0,4852)
0,0177

Статистический анализ полученных уравнений показал, что они значимы.

Анализ моделей миграции, полученных для Центрального округа, показывает, что существенное влияние на принятие решения о миграции в данный округ оказывают следующие факторы-параметры: 1) показатели, характеризующие экономический потенциал и различия в уровнях экономического развития регионов: Y_j/Y_i — валовой внутренний продукт; I_j/I_i — инвестиции в основной капитал; YG_j/YG_i — индекс промышленного производства; TR_j/TR_i — оборот розничной торговли; TRH_j/TRH_i — оборот розничной торговли на душу населения; HT_j/HT_i — число жителей на один квадратный километр; F_j/F_i — численность малых предприятий; DO_j/DO_i — удельный вес убыточных предприятий; 2) показатели, характеризующие различия в уровнях жизни населения: W_j/W_i — среднемесячная номинальная заработная плата; IH_j/IH_i — среднедушевые доходы; 3) индикаторы развития системы здравоохранения: IM_j/IM_i — коэффициент младенческой смертности; 4) уровень человеческого капитала мигрантов: C_i — количество студентов средних специальных учебных заведений на 1000 человек; 5) показатели, характеризующие ситуацию на региональном рынке труда: U_j/U_i — уровень безработицы; 6) показатели, характеризующие ситуацию на жилищном рынке: SC_j/SC_i — стоимость одного квадратного метра жилья; 7) показатели, характеризующие развитость транспортной инфраструктуры: RD_j/RD_i — густота автомобильных дорог; 8) показатели, характеризующие демографические факторы: IR_j/IR_i — коэффициент рождаемости; HO_j/HO_i — число пенсионеров на 1000 человек населения; 9) расходы на миграцию: Dij — расстояние в километрах между столицами округов.

Таким образом, большинство факторов, вошедших в модели для Центрального округа, характеризуют его миграционную привлекательность. Это можно объяснить тем, что по большинству социально-экономических показателей данный округ находится на лучших позициях по сравнению с другими федеральными округами: для него характерны самые большие потоки внутренней миграции; самые высокие среднедушевые доходы населения; самые большие объемы инвестиций, валового регионального продукта, основных фондов, оборота розничной торговли; самая высокая вероятность трудоустройства и т.д.

Анализ модели миграции, полученной для Дальневосточного округа, подтверждает, что данный округ по основным социально-экономическим показателям, притягивающим мигрантов в Центральный округ, занимает не лучшие позиции среди федеральных округов. Большая часть показателей, вошедших в модель (7), характеризует непривлекательность данного округа для мигрантов: 1) суровые климатические условия — TM ; 2) большие расходы на переезд — Dij (удаленность от центра России); 3) низкий уровень экономического развития региона (DO — удельный вес убыточных предприятий). Из показателей, оказывающих положительное влияние на миграцию можно лишь выделить: 1) среднемесячную заработную плату — W , по которой данный округ занимает второе место среди всех федеральных округов России; 2) демографический фактор — HP (численность населения). Снижение численности населения в принимающем округе ведет к уменьшению трудовых ресурсов, что повышает для мигрантов вероятность найти работу. Наоборот, рост численности населения в отправляющем округе ведет к увеличению числа потенциальных мигрантов.

Для достижения сбалансированности региональных рынков труда необходимо осуществлять регулирование миграционных процессов, так как возможность саморегулирова-

ния региональных рынков в России в настоящее время крайне низка из-за недостаточной развитости рынков капитала, финансов, жилья и т.д. Экономико-математические модели регионального движения населения, позволяющие выявлять воздействие тех или иных факторов миграции на формирование миграционных потоков, значительно расширяют возможности исследования социально-экономической природы миграционных процессов и повышают обоснованность их прогнозирования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андриенко Ю., Гуриев С. Географическая мобильность населения в России // Служба занятости — 2005. — Октябрь. — С. 66–74.
2. Бутков В.И. Демография: учеб. Пособие. — М.: ИКЦ «МарТ»; Ростов н/Д: Издательский центр «МарТ», 2005. — 576 с.
3. Староверов О.В. Отдельные модели экономической социологии. Центр. экон.-мат. ин-т РАН. — М.: Наука, 2006. — 232 с.
4. Subrata Ghatak. «Regional Migration in Transitional Economics» // Философия хозяйства: Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ. Спец. выпуск. — 2006. — Дек. — Ч. 1. — 314 с.

ИННОВАЦИОННЫЕ РЫНКИ КАК ОБЪЕКТ АНТИМОНОПОЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Л.Э. ИКАЕВА,

аспирантка,

Северо-Осетинский государственный университет,
362025, РСО–Алания, г. Владикавказ, ул. Ватутина, 46

Статья посвящена особенностям антимонопольного регулирования инновационных рынков с учетом опыта практики рыночно-развитых стран мира.

Ключевые слова: инновационный рынок; конкуренция; антимонопольное регулирование

Коды классификатора JEL: K21

Можно ли и до какой степени вводить антимонопольные ограничения на таком специфическом рынке, как рынок инновационных услуг? Каков должен быть механизм введения и действия таких ограничений? Каковы будут его тактические и стратегические последствия?

Рынки инновационных услуг, в противоположность товарным рынкам, должны быть, по нашему мнению, под особым контролем на антиконкурентное поведение и на применение антимонопольных законов.

Рынки инновационных услуг — основа долгосрочного успеха любой национальной экономики. Все годы «инновационной эры» показали, что инновации и их внедрение намного более важны для развития национальной экономики, чем любые другие изменения [2].

Термин «инновация» имеет крайне широкий круг применения, однако в классическом смысле он охватывает основные научные прорывы, важные коммерческие изобретения, стратегические модификации продукции и новые методы производства. Но в любом виде — инновацией ли в форме улучшенного качества продукта или его разнообразия, или экономической эффективности производства, которая позволяет устанавливать более низкие цены, инновации являются мощным двигателем роста потребительского благосостояния.

Какое состояние товарного рынка лучше всего способствует внедрению в экономику инноваций? Это — самый актуальный вопрос для внедрения инноваций, порождающий в экономической среде значительные дискуссии. В своей основной работе — «Капитализм, социализм и демократия» (1942) — Джозеф Шумпетер доказательно выявил, что концентрация предпринимательской предприимчивости является существенным фактором для инновационного прорыва [7]. В частности, он предположил, что фирмы, занимающие на рынке существенную долю оборота и потому обладающие здесь олигопольным положением, именно в силу своего олигопольного статуса освобождены от необходимости краткосрочной, оперативной реакции на действия конкурентов, а могут сосредоточиться на стратегической акции — инвестировании капитала в долгосрочные научные исследования, которые способны привести к системному инновационному прорыву.

Монополистическая власть крупной корпорации действительно, в некоторых случаях, является самостоятельно конкурентной, поскольку концентрирует и генерирует конкурентоспособную массу инноваций. Это обеспечивает корпорации возможность установления монополистической цены и, таким образом, компенсировать для корпорации риск, связанный с внедрением инновации в производство.

Такое утверждение Шумпетера не избежало критики со стороны экономистов, — в 1976 году Кеннет Эрроу с не меньшим блеском обосновал противоположное представление, утверждая, что как раз для монополистических и олигополистических корпораций характерен минимальный стимул к инновационным прорывам, а гораздо больший интерес к инновационным изменениям проявляют конкурентные предпринимательские структуры. Суть позиции Эрроу состояла в обосновании следующего, альтернативного шумпетеровскому, тезиса — затраты на генерацию и массовую реализацию инновации

очень высоки, поэтому до тех пор, пока у конкурента сохраняется возможность получения экономического эффекта от более рациональной эксплуатации применяющейся технологии предшествующего изобретения, не подвергая себя риску инновационных затрат, у монополиста обнаруживается мощное мотивационное препятствие для инновационной активности [8].

На этом основании профессор Майк Шерер позже заключил, что очень высокие (монопольные) концентрации рынка «склонны тормозить инновационное продвижение, ограничивая число независимых (т. е. конкурентных) источников творческой инициативы и уменьшая стимулы фирмы для обретения более устойчивой позиции на рынке посредством ускорения исследований и разработок (R&D)» [6].

Возникли среди экономистов разногласия и относительно того, должны ли антимонопольные законы регулировать инновации. В этой связи значительный интерес вызывает уже имеющийся опыт регулирования конкурентных отношений на рынках инновационных услуг.

В почти 120-летней истории действия антимонопольного закона понятие «рынок инновационных услуг» — относительно новая, еще не очень хорошо изученная, категория. Действительно, вопрос о том, должно ли действие антимонопольных законов распространяться также на регулирование конкуренции в сфере бизнеса инновационных продвижений, впервые возник в середине 1970-ых годов. Это был знаменитый инцидент, когда конкуренции на рынке инновационных услуг бросила ошутимый вызов возможность слияния двух крупнейших компаний на рынке ксероксов. Проблема состояла в том, что теоретически консолидация таких двух крупнейших компаний могла бы сильно деформировать конкуренцию на рынке инновационных услуг [1].

С точки зрения действующего американского законодательства слияние компаний нарушало бы некоторые положения действующего в США антимонопольного закона, создавая и сохраняя неконкурентную структуру на рынке копировальных устройств простой бумаги. Фактическая сторона дела заключалась в том, что, развивая обширный портфель доступных потребителям заказов через приобретение контроля над ксероксом, возникающее совместное предприятие, в котором раньше продукция по производству ксерокса составляла нерешающую долю в 13 процентов, теперь приобретал патенты практически на все сопровождающие технологии, участвующие в ксерографии. Новая компания устранила бы всякую конкуренцию в рыночном секторе развития и создания копировальных устройств офиса. Претензии к монополизации рынка ксероксных услуг в 1975 году разрешились только после того, как новая компания согласилась с законодательно оформленным решением Антимонопольной комиссии, согласно которому новая компания разрешает бесплатное использование любых из трех вариантов копировального устройства (без лицензионной платы) и воздерживается от преследования других аналогичных исков относительно 14-ти видов патентного нарушения.

После данного прецедента антимонопольная активность на американском рынке инновационных услуг развивалась в течение почти двух десятилетий без существенного директивного вмешательства с целью введения конкурентных ограничений на данном рынке. Отчасти такую ситуацию следует отнести к заслугам так называемой концепции «чикагской школы экономики», которая переместилась на лидирующие позиции в период администрации Рейгана и Буша. Ведь именно чикагская экономическая школа обосновывает антимонопольную деятельность в ценовой практике на идее о том, что рынки должны самостоятельно заботиться о преодолении монополизма. Другими словами, по чикагской концепции, именно рынок, а не правительство (с ограниченным числом исключений) должен регулировать конкуренцию. В результате у сторонников чикагской школы практически отсутствует интерес к аргументам общественности, взывающей к тому, что правительство должно было более активно стремиться участвовать в защите конкурентной ситуации на инновационных рынках.

Между тем, рынки инновационных услуг должны стать объектом особого внимания антимонопольных законов.

Не случайно еще в 1995 году были изданы «Антимонопольные руководящие принципы для лицензирования интеллектуальной собственности», которые утверждали, что в целом интеллектуальную собственность следует рассматривать как любой другой вид собственности, подлежащий регулированию в антимонопольных целях [5]. Этот документ («Руководящие принципы интеллектуальной собственности») признал наличие трех различающихся рынков, которые могут и должны быть предметом антимонопольного регулирования, — рынок товаров, рынок технологий и рынок инноваций. При этом рынок

инноваций определен как рынок, состоящий из «научных исследований, направленных на обновление или качественное улучшение товаров или процессов, технологий и товаров, которые значительно ограничивают осуществление рыночной власти относительно соответствующих научных исследований». И далее справедливо отмечается, что «фирмы, которые процветают, более чем вероятно относятся к числу тех, которые стоят перед жесткой конкуренцией в их национальных рынках, чем те, которые являются защищенными монополистами... Страх перед тем, чтобы оказаться оставленным позади, более вероятно поощрит новшество, чем безопасность, порожденная устойчивой рыночной властью».

Интересно, что «Руководящие принципы» ограничили регулирующее воздействие рынка инноваций, полагая, что безопасность для конкуренции возникает уже при пяти потенциальных инноваторах на рынке инновационных услуг. И хотя в этом документе не применялось понятие «рынок инноваций» к чему-нибудь, кроме лицензирования интеллектуальной собственности, из его контекста становится ясно, что рынок инноваций должен включать и традиционное слияние компаний. Главное состоит в том, обеспечивает ли антимонопольное регулирование рынков инноваций потребителям лучшие продукты.

Для рынка инновационных услуг характерна концентрация интеллектуальных возможностей, которые имеют тенденцию деформирующе влиять на цены. Однако отношения между концентрацией интеллектуальной собственности и инновациями намного более неоднозначны [9], тем более, что до сих пор отсутствует универсальное общепринятое согласие относительно того вида структуры рынка, который наилучшим образом способствует формированию и развитию рынка инновационных услуг. И что такое потенциально-монопольная концентрация интеллектуальной собственности? Не сводится ли она к объединению специалистов-исследователей конкурирующих фирм, что усилило бы «интеллектуальное брожение»? Это должно привести к большему числу инноваций, что эффективнее, чем оспаривание такого сотрудничества как антимонопольного нарушения.

Или, наоборот, — потребители более обеспечены, когда уполномоченные используют антимонопольные законы, чтобы увеличить роль конкуренции в генерации инноваций, потому что существует закономерность — чем выше концентрация, тем слабее поток инноваций.

При слиянии инновационных компаний в принципе возможно даже точно измерить меняющиеся доли на рынке инноваций, на рынках новшества, особенно когда такое слияние будет угрожать потенциальной конкуренции на пока еще неопределенном рынке инновационных услуг.

Тем не менее, анализ последствий прямых отношений между концентрацией научных исследований и уровнем инновационности национальной экономики показал, что чрезмерная концентрация рынка инновационных услуг препятствует развитию конкуренции на этом рынке [11].

Таким образом, имеются все основания говорить о конкурентной специфике рынка инновационных услуг, автономной по отношению к росту или падению соответствующих исследований и разработок. Антимонопольный анализ исходит из теоретического определения рынка и доли самостоятельных корпораций на нем. Поэтому ожидание эффекта снижения конкуренции от слияния компаний может во временном аспекте быть весьма неопределенным.

ЛИТЕРАТУРА

1. Adam B. Jaffe & Josh Lerner *Innovation & Its Discontents* 1 (Princeton University Press, 2004).
2. Antitrust Regulation Of Innovation Markets — Remarks of J. Thomas Rosch Commissioner, Federal Trade Commission ABA Antitrust Intellectual Property Conference Berkeley, CA February 5, 2009.
3. citing FTC Staff Report, *Anticipating the 21st Century: Competition Policy in the New High-Tech Global Marketplace*, May, 1996.
4. Competition and Innovation: Bedrock of the American Economy. Stephenson Lecturor. Anne K. Bingaman. Assistant Attorney General Antitrust Division U.S. Department of Justice Before the University of Kansas Law School University of Kansas Lawrence, Kansas. September 19, 1996.
5. Dep't of Justice and Federal Trade Comm'n, *Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property ("IP Guidelines")* (April 6, 1995), available at <http://www.usdoj.gov/atr/public/guidelines/0558.htm>.

6. *F.M. Scherer & David Ross*, *Industrial Market Structure and Economic Performance* 660 (3d ed. 1990); see also *F.M. Scherer*, *Antitrust, Efficiency and Progress*, in *Revitalizing Antitrust in its Second Century* 130, 148 (Harry First, Eleanor M. Fox & Robert Pitofsky eds., 1991) (noting that monopolies often generate inefficiencies because monopolies do not tend to be a source of innovation and progress).
7. *Joseph R. Schumpeter*, *Capitalism, Socialism, and Democracy* (1942) // Harper & Row Publishers, Inc. 1975, S. 81–106.
8. *Kenneth J. Arrow*, *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention*, in *Essays in the Theory of Risk Bearing*, 144, 157–158 (3d ed., 1976).
9. *M. Howard Morse*, *The Limits of Innovation Markets, Antitrust & Intellectual Property* (Spring 2001); *Richard Rapp*, *The Misapplication of the Innovation Market Approach to Merger Analysis*, 64 *Antitrust L.J.* 19 (1995).
10. *Michael E. Porter*. *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business Review Article. 1990, S. 662.
11. Statement of Chairman Timothy J. Muris in the Matter of Genzyme Corporation/Novazyme Pharmaceuticals, available at <http://www.ftc.gov/os/2004/01/>.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Ж.Н. ШЕЛУДЧЕНКО,

главный экономист,

Федеральное космическое агентство ОАО «Научно-производственное предприятие космического приборостроения «КВАНТ»,

e-mail: Vist_alf@list.ru

Статья посвящена теоретико-методологическим аспектам разработки системы экономической безопасности промышленного предприятия.

Ключевые слова: промышленное предприятие; экономическая безопасность; собственность; промышленная собственность; формирование системы экономической безопасности

Коды классификатора JEL: L74

Обеспечить функционирование промышленных предприятий в рыночных условиях возможно только при комплексном воспроизводстве и качественном совершенствовании всех факторов производства на основе использования самых передовых достижений научно-технического прогресса. Подобный подход обуславливает новое понимание экономической безопасности предприятия: если в период проведения рыночных преобразований, проходивших в условиях социально-экономического кризиса, проблемы хозяйственной безопасности предприятий в значительной степени предопределялись угрозами криминального характера, то в современных условиях основные проблемы экономической безопасности сместились в направлении выживания предприятия в рыночной системе.

Промышленные предприятия в значительной степени ограничены в мобильности принимаемых управленческих решений, что обусловлено масштабами и сложностью используемого производственного оборудования. Поэтому сохранение и воспроизводство на качественно новом техническом уровне основных факторов производственной деятельности промышленного предприятия является важнейшей задачей обеспечения его экономической безопасности. Стабильное развитие промышленных предприятий предполагает формирование специальных приемов и методов защиты от возникающих опасностей и угроз экономической природы. Рассматриваемая в качестве системной функции управления промышленным предприятием, эта деятельность обладает самостоятельным значением и реализуется посредством функционирования специальной системы экономической безопасности.

Безопасность экономической деятельности является предметом анализа достаточно широкого круга исследователей — в зарубежной литературе данные вопросы рассматриваются преимущественно в рамках проблем менеджмента и анализа последствий рыночных действий [9], [10], а в отечественных разработках — как важная характеристика проведения рыночных реформ. Большой вклад в разработку этой проблематики со стороны следующие ученые, анализировавшие общие вопросы экономической безопасности как на уровне предприятия, так и в масштабах государства: Л.И. Абалкин [1], М.А. Бендиков [2], В.К. Сенчагов [5], А.В. Колосов [8], В.И. Лукашин [3], Е.А. Олейников [4], В.Л. Тамбовцев [6], В.В. Шлыков [7]. На отечественных предприятиях уже существуют различные службы и подразделения безопасности, что вызвано сложными условиями осуществления хозяйственной деятельности в период реформирования экономики, противодействующие самым различным угрозам и опасностям предприятия. Зачастую на эти службы возлагается и решение задач экономической безопасности. Подобный подход реализуется и в деятельности правоохранительных органов, которые обеспечивают экономическую безопасность путем противодействия различным криминальным операциям в хозяйственной сфере. В то же время, экономическая безопасность содержательно отличается от других видов безопасности и должна противодействовать не только умышленным угрозам, но и, в наибольшей степени, объективно возникающим экономическим процессам и явлениям, опасным для предприятия.

Управление экономической безопасностью должно основываться на четкой экономической конструкции объекта безопасности, включающего ключевые параметры рыночной деятельности предприятия. С имущественной и правовой точки зрения таким объектом выступает собственность предприятия — обеспечивать безопасность можно только того, чем предприятие владеет или распоряжается. С учетом необходимости сохранения ключевых параметров рыночной деятельности в будущем в состав объекта экономической безопасности — собственности предприятия — необходимо включать не просто совокупность некоторого имущества, а заверченный производственно-ресурсный комплекс, обладающий определенным экономическим потенциалом.

То, что безопасность предприятия определяется, прежде всего, безопасностью его собственности, вполне очевидно и отражено в исследованиях по теории экономической безопасности, но это понимание преимущественно сводится к охране имущественного комплекса, при этом вопросы защиты собственности главным образом решаются нормативно-правовыми, а не экономическими мерами.

Собственность как хозяйственное отношение означает не только получение собственником дохода от ее использования, но и его ответственность по принятию мер, обеспечивающих необходимые режимы функционирования имущества в процессе хозяйственной деятельности и его воспроизводства, что предполагает обеспечение будущей конкурентоспособности, гарантирующей сохранение рыночной доли предприятия и, таким образом, существования его как экономической системы. Следовательно, понимание собственности предприятия как ключевого объекта системы экономической безопасности, должно включать как перечень системообразующих объектов производственно-технического имущества, так и уникальные приемы и методы работы как в области технологии выпуска продукции, так и в сфере управления и взаимодействия с клиентами, обеспечивающие предприятию долгосрочные рыночные перспективы. Этот комплекс уникальных имущественно-технологических и организационно-методологических элементов можно обозначить как промышленную собственность предприятия, являющуюся основой его экономической безопасности.

Термин «промышленная собственность» уже используется в правовой сфере в области охраны интеллектуальной собственности и включает в качестве объектов патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования и т.д.. Существование правового понимания промышленной собственности не препятствует формированию соответствующей экономической категории, тем более, что в работах по экономической безопасности зачастую воспроизводится правовой подход к пониманию промышленной собственности, а непосредственных экономических разработок достаточно мало.

Кроме права, понятие промышленной собственности используется в системе бухгалтерского и статистического учета. В системе бухгалтерского учета промышленная собственность включается в состав нематериальных активов в виде патентов, авторских прав, торговых марок, программного обеспечения ЭВМ, деловой репутации организации и т.п. Также определены объекты промышленной собственности высокотехнологичных отраслей и в статистическом учете. Таким образом, понятие промышленной собственности в экономических дисциплинах носит достаточно описательный и обобщающий характер, экономический анализ содержания этого понятия практически отсутствует, недостаточна теоретико-методологическая база анализа научно-технического и коммерческого потенциала промышленной собственности, условий и результатов ее использования. Решение этих задач требует разработки специального категориального аппарата, раскрывающего экономическое содержание основного объекта экономической безопасности промышленного предприятия — промышленной собственности.

В разрабатываемом понимании промышленной собственности в состав ее элементов входят не только основные фонды и традиционные нематериальные активы в виде компьютерных программ, патентов и лицензий, но и такие практически не учитываемые специально отношения, как: соответствующая компетенция работников (длительность и содержание заключенных контрактов с квалифицированными специалистами); генерация конкурентного экономического взаимодействия с партнерами; обладание системой конкурентных методов и процедур ведения бизнеса (имидж, деловая репутация, эффективная система маркетинга). На основе определения единой системы объектов промышленной собственности предприятия система его безопасности может быть реализована целена-

правленно, сознательно и планомерно, так как наличие современных и защищенных объектов промышленной собственности и их эффективное функционирование — непременное условие конкурентоспособности хозяйствующих субъектов рынка.

По сравнению с другими факторами производства объекты промышленной собственности трудно оцениваемы и учитываемы в натуральном выражении — учет количества патентов, лицензий, сертификатов и других свидетельств об обладании технологическими и имущественными комплексами не позволит судить о производственно-экономической обеспеченности предприятия для поддержания его устойчивого положения на рынке — требуется не только имущественный комплекс, но и его эффективная организация и управление.

Использование категории промышленной собственности позволяет расширить и одновременно уточнить систему оценки экономической безопасности предприятия, которые в настоящее время преимущественно ориентированы на отслеживание финансового состояния предприятия с точки зрения угрозы его банкротства. Такой подход, возможно, оправдан для разрешения оперативных задач хозяйственной деятельности, но с точки зрения обеспечения долгосрочного полноценного функционирования промышленного предприятия необходимо более содержательное определение условий его экономической безопасности и таким условием является степень защищенности промышленной собственности.

Промышленная собственность, понимаемая как комплекс активов различной природы (как материальных, так и нематериальных), необходимых для осуществления промышленного производства, из-за многообразия и разнородности объектов и многовариантности способов управления наиболее близка по правовой природе к праву хозяйственного ведения, которое заключается в возможности владения, пользования и распоряжения имуществом, закрепленным за предприятием собственником этого имущества в пределах, установленных законом или договором. Такое понимание содержания промышленной собственности позволяет учитывать то, что предприятию для реализации своей экономической деятельности не обязательно владеть в полном объеме всеми правами на различные составляющие производственно-экономических процессов — достаточно иметь право на их использование для получения требуемых результатов (например, значительная часть программного обеспечения продается пользователю не как обычный товар, а предоставляется в пользование на определенных условиях и ограничениях — в частности, его собственник не может его перепродать и т.д.).

Наиболее показательны в этом плане трудовые отношения: работник не является собственностью предприятия, но, согласно трудовому контракту, его рабочее время, принадлежит предприятию и именно это владение рабочим временем и умениями специалиста должно быть отражено в составе промышленной собственности, которая потребляется так же как приобретенные сырье и материалы или станки и оборудование или здания и сооружения, при выпуске продукции. Наличие высококвалифицированных специалистов не менее значимый ресурс, чем оборудование или другие активы предприятия и то, что сам объект, функционально участвующий в производстве, не принадлежит предприятию, не должно препятствовать тому, чтобы включать право владения его полезными функциями в состав промышленной собственности. Подобная трактовка промышленной собственности позволяет сконцентрировать в этом понятии все экономические активы, необходимые для осуществления промышленной деятельности, — следует еще раз подчеркнуть, что именно необходимые, а не просто принадлежащие предприятию активы формируют промышленную собственность. Например, стоимость здания заводоуправления может быть значительно выше стоимости новой технологии. Однако наличие такого здания не является условием промышленной деятельности предприятия, в то время как без современной технологии предприятие обречено на уход с рынка. В данном случае нелогично включать в состав промышленной собственности здание заводоуправления, хотя это может быть очень крупный актив промышленного предприятия.

Таким образом, содержательно понятие промышленной собственности отличается от финансовых и бухгалтерских оценок имущества предприятия, которые могут включать стоимости самого различного имущества, — промышленная собственность должна отражать функциональное производственное ядро предприятия — те компоненты, которые непосредственно связаны с выпуском продукции и в минимальном объеме — общие и обслуживающие системы и комплексы. Гарантированное воспроизводство этих комплексов должно быть основой эффективного экономического управления.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин Л. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. — 1994, — № 12.
2. Бендигов М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом, — 2001, — № 5.
3. Лукашин В.И. Экономическая безопасность. — М.: МЭСИ, 1999.
4. Основы экономической безопасности / Под ред Е.А. Олейникова. — М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1997.
5. Сенчагов В. К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие (книга четвертая) / Институт экономики РАН. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002. — 128 с.
6. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы // Вестник МГУ. Серия 6 «Экономика». — 1995, — № 3.
7. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. — СПб.: Алетейя, 1999. — 138 с.
8. Экономическая безопасность хозяйственных систем / Под ред. А. В. Колосова. — М.: РАГС, 2001. — 446 с.
9. Doyle P. Marketing Management and Strategy (2nd ed.), Prentice Hall Europe, 1998.
10. Koreimann, D. Management / 5., erw. Auflage, Munchen, Wien, Oldenbourg, 1992.

ГЕНЕЗИС ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ СТРУКТУРАМИ В РАЗЛИЧНЫХ РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

Л.Е. ТКАЧЕВА,

старший преподаватель кафедры «Организация производства и управление»,
Южно-российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: kru58911@donpac.ru

Предложена концептуальная схема развития предпринимательских структур при переходе от состояния «предпринимательства» к состоянию «бизнеса» в стабильных, динамично меняющихся рыночных условиях, а также в период кризиса.

Ключевые слова: предпринимательские структуры; предпринимательство; бизнес; циклические колебания; системы управления.

Коды классификатора JEL: M21

В целом под предпринимательством понимают самостоятельную деятельность, направленную на получение прибыли от пользования имуществом, реализации товаров и оказания услуг, подверженную рискам и осуществляемую на собственные средства лицами, зарегистрированными в установленном законом порядке.

При этом необходимо разделять понятия «предпринимательство» и «бизнес». Бизнес — это более стандартизированный процесс, с налаженными механизмами функционирования и управления, в то время как предпринимательство — это прежде всего постоянная интеллектуальная деятельность, поиск новых идей и подходов к организации бизнес-процессов. В общем случае предпринимательская деятельность ведет к организации бизнеса по истечении определенного срока времени. Данный процесс представлен на рис. 1.



Рис. 1. Процесс трансформации предпринимательской деятельности в бизнес

Источник: составлено автором

Можно выделить отдельные этапы модернизации предпринимательских структур на пути к бизнесу. Первым этапом организации нового бизнеса является принятие решения о его организации, включающее в себя выбор сферы деятельности, организационно-правовой формы предприятия и т.д.

Следующим шагом является уже осуществление предпринимательской деятельности, то есть:

- поиск инновационных подходов к выбору источников финансирования и ресурсной базы;
- разработка концептуально новых идей ведения бизнеса или переработка уже существующих форматов в соответствии с требованиями рынка;
- внедрение новых подходов к организации предпринимательских структур.

После составления концептуального базиса новой предпринимательской структуры следующим этапом предпринимательства является реализации теоретических разработок в практической деятельности компании. Этот этап является особенно важным для отслеживания результатов деятельности компании, эффективности внедренных подходов и идей, причем как с точки зрения количественных показателей, таких как размер чистой прибыли предприятия, его рентабельности и т.д., так и с точки зрения качественного подхода: для оценки правильности организации системы управления предпринимательской структурой.

Данный этап неизменно выявляет очевидные ошибки и несоответствия предпринимательской структуры заданным рыночным условиям. Подбор идеальной организации предпринимательской деятельности с первой попытки, при первом выходе на рынок не представляется возможным. Поэтому этап реализации идей почти всегда требует корректировки предпринимательской деятельности — то есть возвращает нас на первый этап предпринимательства — к поиску ресурсов и идей по модернизации деятельности компании.

Таких циклических движений в своем развитии компания может пройти очень много, и каждое из них будет приближать ее к «идеальной» форме организации предпринимательской деятельности, фиксация которой и приводит к образованию бизнеса.

То есть в условиях более стабильной рыночной ситуации процесс трансформации предпринимательства в бизнес можно представить как циклический процесс избавления от погрешностей предпринимательской деятельности в условиях заданного рынка (рис. 2).

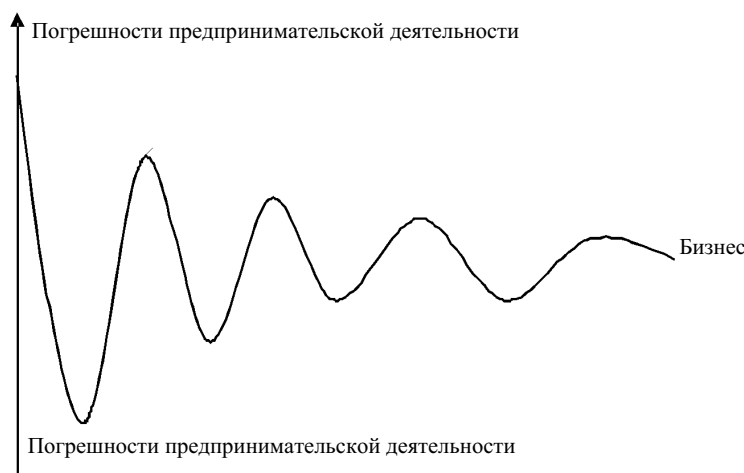


Рис. 2. Циклические колебания как процесс перехода предпринимательства в бизнес в условиях постоянства рыночных условий

Источник: составлено автором

Но при этом нужно учитывать, что фиксация рыночных условий в реальной экономической жизни невозможна, поэтому по окончании каждого предпринимательского цикла компания сталкивается с изменениями внешней среды, требующими корректировки ее деятельности. Таким образом, равновесного состояния, отвечающего всем требованиям рынка и называемого нами бизнесом, компания просто не достигает (рис.3).

Некоторые из принятых предпринимательских решений приближают компанию к «идеальному» состоянию, некоторые — наоборот, отдаляют, но ни одно из них не позволяет зафиксировать равновесное состояние соответствия рыночным требованиям на продолжительный срок.

Исходя из всего сказанного выше, можно определить предпринимательство как постоянный циклический процесс корректировки деятельности компаний в целях достижения состояния «идеального» соответствия рыночным требованиям, в условиях объективной невозможности реализации поставленной цели.

Таким образом, предпринимательская деятельность из промежуточного этапа развития бизнеса превращается в самостоятельную экономическую категорию, для которой характерны свои законы развития и принципы функционирования. При этом в процессе осуществления предпринимательской деятельности реализуются функции управления.



Рис. 3. Циклические колебания как процесс перехода предпринимательства в бизнес в условиях меняющихся рыночных условий

Источник: составлено автором

В рамках российской специфики ведения предпринимательской деятельности существуют также проблемы, связанные с исследованием процесса построения систем управления предпринимательскими структурами, а также с изучением системы факторов, влияющих на его развитие.

Система управления каждой отдельной компании уникальна, и найти две идентичные системы управления представляется достаточно сложным занятием. Но при этом в своем развитии системы управления прошли несколько этапов, для каждого из которых было характерно наличие принципиальных общностей различных систем управления, функционировавших на нем.

Если проследить эволюционное развитие систем управления, то можно заметить их постепенное изменение и совершенствование с течением времени. При этом модернизация систем управления происходила не только с точки зрения усложнения организационных структур управления, но и с позиции трансформации подходов к видению будущего компании. Схематически данная классификация представлена на рисунке 4.

Завершающим на данный момент этапом эволюции предпринимательских структур является период, для которого характерны системы управления, основанные на принятии гибких решений. В рамках данного этапа ключевым является убеждение, что случайные компоненты являются в некоторой степени предсказуемыми, но в некоторых ситуациях возможно наступление различных событий с практически равными вероятностными долями. То есть заранее предсказать, какое именно из возможных случайных событий наступит, практически не представляется возможным. Исходя из этого, необходимо выстраивать системы управления таким образом, чтобы они были достаточно гибкими для изменения в зависимости от наступления того или иного случайного события. Это касается и организации самой предпринимательской структуры, и принимаемых управленческих решений. Наиболее применяемыми методами в таких условиях становятся:

- управление в условиях ранжирования задач: в условиях стихийного развития рынка достижения всех поставленных стратегических задач зачастую не представляется возможным, поэтому необходимо ранжирование задач по степени их важности для предпринимательской структуры, в целях выстраивания такой системы управления, которая бы вне зависимости от проводимых корректировок добивалась выполнения важнейших из них;
- управление на основании слабых сигналов: компания не должна дожидаться наступления самого случайного события, а должна по слабым сигналам определять его, для того чтобы сохранить некий временной лаг между моментом получения сигнала и моментом наступления события, необходимый для корректировки системы управления в соответствии с изменением рыночной ситуации;
- управление в условиях неожиданных событий: главным достоинством системы управления является ее гибкость, способность реагировать на изменяющуюся рыночную ситуацию и подстраиваться под нее. При этом система должна быть настолько гибкой, чтобы устоять не только при развитии ситуации по одному из многих спрогнозированных сценариев, но при наступлении совершенно неожиданных событий.



Рис. 4. Классификация систем управления предпринимательскими структурами на основе эволюционного подхода

Источник: составлено автором

Данные системы управления в минимальной степени ориентированы на достижение «идеального» состояния, так как в полной мере учитывают наличие случайных компонент, вариативность развития рынка. В таких условиях график, представленный на рисунке 5, описывающий невозможность достижения предпринимательскими структурами равновесного состояния, трансформируется следующим образом:



Рис. 5. Циклические колебания как процесс перехода предпринимательства в бизнес в условиях меняющихся рыночных условий

Источник: составлено автором

То есть в каждый следующий момент времени «идеальное» состояние предпринимательской структуры, соответствующее понятию бизнес, может отличаться от «идеального» состояния в предыдущий временной период. При этом временные отрезки, в течение которых изменяется «идеальное» состояние, могут значительно отличаться от времени, приходящегося на один цикл развития самой предпринимательской структуры. Соответственно, для достижения «идеального» состояния предпринимательские структуры должны вносить изменения в систему управления чаще, чем один раз в течение одного витка цикла своего развития. Именно это и обуславливает требование максимальной гибкости, предъявляемое к системам управления предпринимательскими структурами. Но в силу того, что достижение абсолютной гибкости объективно не представляется возможным, кроме того, в силу необходимости временных затрат на анализ рыночных процессов, принятие решений и их передачу по коммуникационным каналам, достижение «идеального» состояния не является возможным.

Рынок в настоящее время является столь динамичным и мало прогнозируемым, что определение «идеального» состояния предпринимательской структуры на нем, а тем более достижение этого состояния не представляется возможным. При этом признается, что можно максимально приблизить конкретную предпринимательскую структуру к «идеальному» состоянию, а также постулируется, что таких «близких», «предельных» состояний может быть несколько.

Исходя из этого, а также из определенной роли контроля в системах управления предпринимательскими структурами, можно предположить, что в кризисные периоды, в периоды экономической нестабильности, а также просто в условиях очень динамичных рынков наиболее близким к «идеальному» будет такое состояние предпринимательской структуры, при котором в рамках ее системы управления построена эффективная реализуемая модель контроля, играющая роль связующего звена для всех работников данной компании и их целевых установок, препятствующая зарождению оппортунистических тенденций (рис. 6).

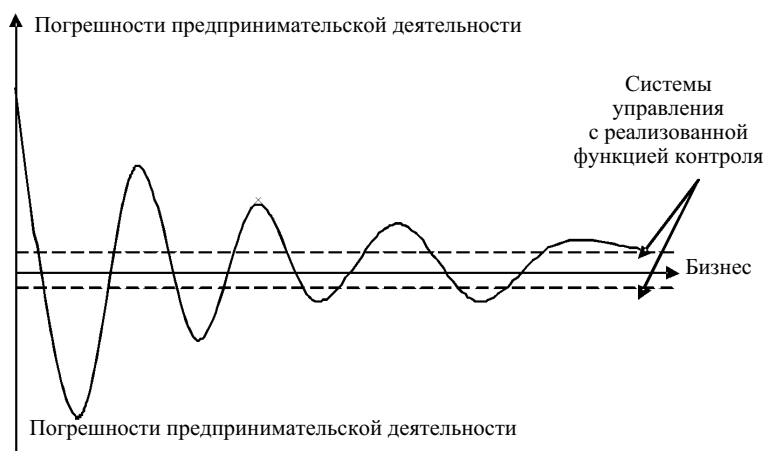


Рис. 6. Циклические колебания как процесс перехода предпринимательства в бизнес в условиях реализации функции контроля

Источник: составлено автором

Однако также при рассмотрении поведения предпринимательских структур в кризисные периоды в экономике страны (аналогичные тому, что наблюдается в России и во всем мире в настоящее время) следует отметить, что характер принятия предпринимательских решений может терять свою рациональность. При этом объяснением такому явлению служит не снижение рациональности самих хозяйствующих субъектов, а сокращение доступной информации для ведения предпринимательской деятельности. Кризисные явления можно охарактеризовать как ситуацию высокой неопределенности, как в среде потребителей продукции на рынке, так и среди ее производителей и поставщиков. При том также следует учитывать, что в кризисные периоды любая управленческая ошибка может гораздо существеннее негативно отразиться на рыночном положении предпринимательской структуры, чем в более стабильные годы. Таким образом, если составить схематическую модель поведения предпринимательских структур во время кризисных явлений в экономике (рис. 7), то она будет выглядеть как дополненная версия модели, представленной на рис. 5.

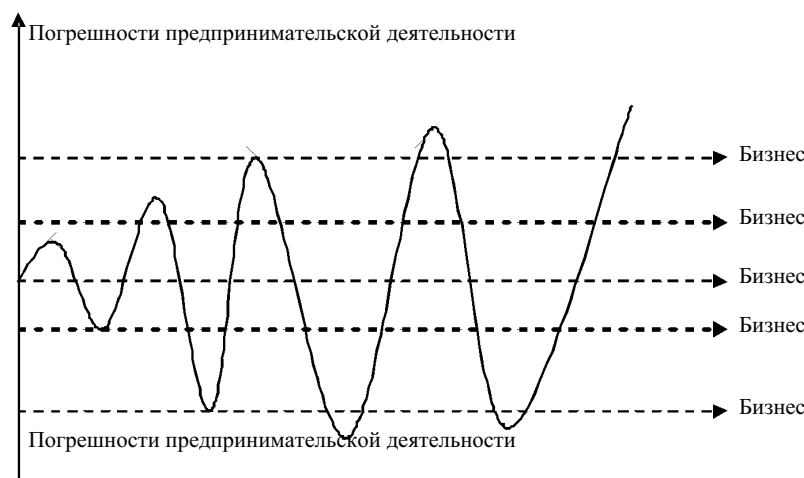


Рис. 7. Циклические колебания как процесс перехода предпринимательства в бизнес во время кризисных явлений в экономике

Источник: составлено автором

Как видно из представленного рисунка, асимметричность информации на рынке в сочетании с возрастающей «стоимостью» управленческих ошибок приводит к тому, что принятие неправильных решений в кризис не только не продвигает предпринимательскую структур по направлению к «идеальному» состоянию — бизнесу, но даже отдаляет ее от него. Отметим, что рассматриваемая ситуация относится к системам управления предпринимательскими структурами, в которых функция контроля еще не реализована.

Из этого можно сделать вывод о том, что в кризисные моменты актуальность внедрения контроля в системах управления предпринимательскими структурами возрастает по сравнению с периодами экономической стабильности. Это обусловлено тем, что в кризисные периоды предпринимательские структуры сталкиваются не только с «традиционными» рыночными рисками, характерными для тех рынков, на которых они функционируют, но также и с рисками, обусловленными глобальными негативными тенденциями в экономике страны и даже мировой экономической системе.

К ВОПРОСУ ОБ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЯХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

И.Н. ЧУЕВ,

к.э.н., профессор,

Майкопский государственный технологический университет,

e-mail: mgtu2@mail.ru;

И.В. БАЛАШОВА,

аспирантка,

Майкопский государственный технологический университет,

e-mail: mgtu2@mail.ru

Показано, что отсутствие адекватных рынку институтов аутсорсинга сдерживает дальнейшее развитие кооперации, систематизированы институциональные теоретические, методологические и методические подходы к обоснованию эффективности сельскохозяйственной кооперации.

Ключевые слова: АПК; транзакционные издержки; аутсорсинг; кооперация; специализация и концентрация производства

Коды классификатора JEL: Q12, Q13

Современные потребности регионального развития, практика хозяйствования и реформирования АПК выдвинули новые проблемы, связанные с формированием и развитием институтов регионального рынка. И хотя институционально-рыночным изменениям в экономике АПК посвящен целый ряд работ, недостаточная разработанность теоретических, методологических и методических подходов к решению данной проблемы, а также ее актуальность обусловили выбор темы исследований.

Сложность и многоплановость рыночной системы определяют неоднозначность и сложную природу выбора наиболее эффективного способа организации транзакции. Каждый из способов, т. е. рынки, иерархии и гибридные формы, имеет свои достоинства и недостатки, а, вместе с тем, перед агентами рынка постоянно возникает проблема организации транзакции путем самостоятельного производства товара или услуги в рамках вертикально интегрированной интеграции — иерархии, покупки их на рынке либо принятия некой гибридной формы, частично сочетающей и то и другое.

Одним из тех, кто впервые предложил теоретическую концепцию решения вышеуказанной проблемы, заключавшейся в том, до каких пределов выгодно повышать размеры предприятия, был Я. Винер. Его позиция состояла в том, что увеличение объемов производства фирмы, которое требует использования множества ресурсов, должно обеспечить более эффективную деятельность. Такую концепцию подтверждают следующие положения: рост производства способствует углублению специализации и, следовательно, повышает эффект от более узкого разделения труда; крупное производство позволяет лучше организовать согласование различных элементов непрерывного производственного процесса. В этом случае размер интегрированного крупного объединения обеспечивает снижение рисков, возможных при контрактной рыночной системе, если производство ведется группой мелких производителей. Кроме того, гарантируется непрерывность, пропорциональность и согласованность сложного производственного процесса, снижаются транзакционные издержки, связанные с риском, а также административные издержки, затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы. С точки зрения технологии, оптимальный размер хозяйствующего субъекта определен функцией его средних и предельных издержек, которые в большинстве случаев изменяются следующим образом: средние издержки на единицу продукции с ростом производства до определенного момента снижаются, а потом начинают повышаться; предельные издержки постоянно растут,

что в совокупности с колебанием средних издержек обеспечивает сначала снижающуюся, а затем возрастающую отдачу.

Вместе с тем, использование такой упрощенной модели для всех существующих вариантов динамики средних и предельных издержек в зависимости от применяемых технологий невозможно, так как вероятны варианты таких технологий, при которых график средних издержек близок к прямой на большом интервале. Не исключен также вариант, когда средние издержки на единицу продукции изменяются субадаптивно, т. е. непрерывно снижаются при увеличении производства. При этом, как считает целый ряд авторов, выгодна горизонтальная интеграция. Вместе с тем в данном случае возникает вопрос об оптимальных границах производства: если технология обеспечивает постоянное снижение средних издержек, то существуют ли пределы роста такой организации? Большинство исследователей полагают, что размер предприятия определяется возможностями менеджмента по эффективному управлению.

В последнее десятилетие появился целый ряд работ, объясняющих необходимость и эффективность интегрированных объединений ролью «асимметричной информации». Суть этой теории заключается в том, что для экономических субъектов, работающих в единой технологической цепочке на условиях рыночной контрактации, часто очень сложно, а в АПК иногда и невозможно обеспечить изменившиеся параметры поставок, вне зависимости от того, вызвано ли это отклонением от описанного в контракте качества продукта, своевременности поставок, недобросовестностью поставщика или же неблагоприятными внешними условиями. В таком случае следует увязывать интересы и доходы поставщиков товаров и услуг с конечной прибылью от выпуска конечного товара, что позволяет снизить риск от подобных явлений. Однако организации, производящие товары и услуги, не всегда заинтересованы в этом, так как вышеперечисленные факторы, определяющие качественные показатели продукции, не всегда зависят от поставщиков, следовательно, последние нуждаются в защите против риска, связанного с влиянием внешних условий. Наиболее простым выходом из ситуации, когда партнеры по технологической цепочке обладают «асимметричной информацией», является либо интеграция, либо выработка интегрированных стратегий, т. е. заключение более сложных контрактов, которые позволяют частично устранить последствия «асимметричной информации». В такие контракты включают пункты, принуждающие партнеров к снижению «информационной асимметрии» [1]. Все эти меры и при рыночной контрактной системе, и при иерархии ведут к повышению издержек на заключение новых институциональных соглашений, а также на контроль, обжалование их некачественного и (или) неполного исполнения. Но вместе с тем объяснить выбор между иерархиями, т. е. интеграцией и рыночной контрактацией, с помощью только фактора технологии производства, определяющего динамику средних издержек, не представляется возможным. Агенты рынка, принимая решение о способе организации транзакции на основе достаточной информации, выбирают между двумя альтернативами получения необходимого в производстве товара или услуги: приобретением на рынке и производством внутри организации.

Большинство исследователей подчеркивают, что для минимизации производственных издержек предпочтительней рыночный способ, так как он обеспечивает наиболее действенные стимулы к эффективной поставке товаров и услуг потребителям, позволяя избежать бремени бюрократических издержек. Покупатели при этом извлекают выгоду из конкуренции альтернативных поставщиков. Эффект от экономии управленческих затрат, как части транзакционных издержек, достигается за счет разности в расходах на организацию транзакции внутри интегрированного формирования и на совершение рыночной транзакции. Как указывалось выше, размер транзакционных издержек во многом определяется специфичностью активов, которые в свою очередь влияют на издержки по их альтернативному использованию. Так, если специфичность применяемых активов низка, низки и затраты на их альтернативное использование. В этом случае целесообразна рыночная транзакция, которая позволяет легче адаптироваться к условиям сделки и имеет преимущество в виде сильных стимулов, обеспечиваемых рынком.

С ростом специфичности активов и инвестиций в них их альтернативное использование затрудняется, возникает риск оппортунистического поведения партнеров, следовательно, резко повышаются издержки, связанные с этим. В результате преимущества сильных стимулов поведения партнеров на рынке уступают требованиям гарантированного доступа к ресурсам и активам, а также устойчивого контроля за их использованием. Таким

образом, выбор между двумя способами организации трансакции является выбором между комбинациями производственных и транзакционных издержек, вызванных рыночным (контрактным) взаимодействием и иерархией, как способом организации трансакции.

В условиях рыночной системы, характеризующейся множеством самостоятельных, обладающих всеми правами собственности агентов рынка, каждый из которых самостоятельно выбирает траекторию достижения высокой доходности, в том числе и за счет аутсорсинга, эффективный размер предприятия зависит не только от его стратегии, специализации, наличия вспомогательных и обслуживающих подразделений, ресурсов, но также и от развития рынка предприятий по производственному, техническому, агротехническому и другим видам обслуживания, т. е. кооперационных и интеграционных связей в рамках регионального АПК. Если хозяйство имеет возможность свободно маневрировать ресурсами, а дальнейшая специализация является инициативой, исходящей непосредственно от производителей сельхозпродукции, каждый из них, исходя из имеющихся ресурсов, выберет рациональный размер производства и решит вопрос о включении в состав предприятия комплекса вспомогательных и обслуживающих отраслей.

Одно из основных направлений институциональных преобразований в условиях формирующегося агропродовольственного рынка — развитие институтов по организации трансакций, производственной и обслуживающей кооперации, а также рынка производственного и инфраструктурного обслуживания. Только в этом случае в России можно обеспечить свободу выбора агентом рынка между эффективными способами самостоятельного производства и передачи этой функции сторонним организациям, существенно снизить требования к оптимальной специализации, а также комплексности производства и обслуживания в аграрном предприятии. При отсутствии же такого рынка услуг концентрация производства должна позволить эффективно применять существующие технологии. Одной из основных форм организации гибридного способа организации трансакции является трансакция рационалирования или кооперация. Суть ее в том, что существующую асимметричность правового положения сторон рационализирует коллективный орган, дифференцирующий и специфицирующий права действующих субъектов. Гибридные формы или «...гибридные соглашения, которые являются как бы симбиозом рынков и иерархии» [3]. Его суть состоит в том, что агенты рынка заключают партнерские соглашения, отношения в которых не регулируются рынком, как механизмом координации, и в основе которого лежит товарообмен, при непрерывной адаптации цен, играющих роль сигналов и определяющих выбор. Вместе с тем агенты не являются вовлеченными в интегрированную организацию, остаются юридически независимыми и, хотя делегируют часть функций по координации и управлению руководству альянса, через контракты, самостоятельно принимают основные стратегические решения и несут по ним ответственность.

Кооперация — одна из наиболее старых и давно применяемых традиционных форм гибридных соглашений, позволяющая вошедшим в кооперацию предприятиям использовать специфические рыночные возможности, которые отдельно взятыми фирмами не могут быть реализованы. Их преимущества обусловлены тем, что они обеспечивают достаточную степень структурной координации там, где потребность в ней диктуется участием агентов рынка в единой технологической цепи, либо организационной синергетикой. Это способствует уменьшению неопределенности и снижению рисков. В условиях, когда все участники альянса остаются юридически независимыми, власть, по выражению К. Менара, использует концепцию «власти — как убеждения», т. е. осознанного и добровольного делегирования прав, связанных с принятием решений по определенному кругу вопросов, в пользу координирующей инстанции.

Гибридные организации видят в таких альянсах способ получения дополнительной ренты при сохранении организационной автономии и определенной степени конкуренции. Наиболее полным следует считать определение гибридных форм, данное К. Менаром: «Гибридные формы представляют собой институциональные соглашения, фиксируемые либо в долгосрочных, либо автоматически пролонгированных краткосрочных контрактах между партнерами, сохраняющими автономность в принятии решений и права собственности на активы, остающимися конкурентами в одних сферах деятельности, тогда как в других координирующими действиями с помощью формальных соглашений» [2].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002.
2. *Menar C.* The Economics of Hybrid Organisations / Gournale of Institutionale and Theoretical Economics, 2003.
3. *Williamson O. E.* Transaction Cost Economics: How It Works, Where It Is Headed // The Economist. 1998.

СТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО СНАБЖЕНИЯ

В.Е. ШИБАНОВ,

соискатель,
Ростовский государственный строительный университет,
г. Ростов-а-Дону, ул. Социалистическая, 162

Приводятся особенности механизма оперативного управления с привлечением большого количества специалистов на различных уровнях специальных управленческих механизмов.

Ключевые слова: материально-техническое снабжение; экосистема; оперативное управление

Коды классификатора JEL: M21, M31

Превращение экологии из внешнего во внутренний фактор функционирования предприятия составляет одну из важнейших отличительных характеристик современного процесса его развития. Внедрение технологических, управленческих и других решений, позволяющих повышать эффективность использования естественных ресурсов и условий наряду с улучшением или хотя бы сохранением качества природной среды на локальном, региональном и глобальном уровнях, свидетельствует о бурном развитии экологизации всех сфер деятельности экономических субъектов.

Фундаментальность возникающих в этой связи проблем требует разработки методологических принципов исследования и построения на практике экономического механизма устойчивого развития, что выдвигает, прежде всего, перед экономической теорией ряд новых задач. Неслучайно в последнее время активно осуществляются исследования социально-институциональных основ интеграции экологического фактора в систему экономических отношений, формирования ценностного отношения к экологическим благам, построения рыночных принципов регулирования системы природопользования, установлению пределов допустимой антропогенной нагрузки на экосистему и разработке комплексных путей преодоления возникающих объективных моментов потребления природных ресурсов.

В полной мере это касается процесса материально-технического снабжения производственной сферы. В его задачи входит, с одной стороны, предоставление материалов, необходимых для производственной деятельности, а с другой стороны, оптимизация капиталовложений и заготовительных расходов. Снабжение выступает, таким образом, функцией предпринимательской деятельности, наиболее тесно связанной с функцией окружающей среды как поставщика ресурсов.

В задачу материально-технического снабжения (МТС) входит, с одной стороны, предоставление материалов, необходимых для производственной деятельности, а с другой стороны, оптимизация капиталовложений и заготовительных расходов. Снабжение выступает, таким образом, функцией предпринимательской деятельности, наиболее тесно связанной с функцией окружающей среды как поставщика ресурсов.

Существуют несколько точек зрения на процесс материально-технического обеспечения снабжения, которые сформулировали следующим образом:

- 1) снабжение трактуется как форма материально-технического обеспечения (МТО);
- 2) снабжение рассматривается как самостоятельный процесс, предшествующий МТО производства, но производный от него.

Функциональный цикл в снабжении предполагает регулярное поступление потока материалов, компонентов или готовых продуктов на производственные предприятия, выполнение определенных вспомогательных действий, к которым относятся:

- 1) выбор источника ресурсов;
- 2) размещение и отсылка заказа;
- 3) транспортировка;
- 4) получение поставки.

Все эти действия необходимы для полного завершения снабженческого процесса. Функциональный цикл снабжения во многом схож с циклом обработки заказов, если не считать трех важных расхождений, которые можно определить как особенности снабжения:

во-первых, это продолжительность обработки заказов, которая порождена сроками доставки, размерами грузоперевозок, способами транспортировки и стоимостью задействованных продуктов;

во-вторых, это ограниченность контрагентов — поставщиков фирмы;

в-третьих, система снабжения порождает заказы, что сокращает риск неопределенности хозяйственной деятельности

В современной России система МТС все больше приближается к технологиям, сложившимся в странах с развитой рыночной экономикой, где схема материально-технического обеспечения основана на системе складов предприятий-поставщиков, центральных складов и складов снабжаемых предприятий. Схема ее применения мало чем отличается в различных странах [2].

Система материально-технического снабжения, основанная на принципе хранения запасов, достаточно широко распространена в обрабатывающих отраслях. Из запасов собственного склада фирмы подбираются необходимые материалы, которые затем транспортируются получателю либо доставляются прямо на рабочие места.

В этом случае, если требуемый материал отсутствует на подручном складе, делается запрос в подразделение фирмы, которое занимается закупками. На основе запроса оформляется заказ и посылается поставщику, который принимает заказ и обеспечивает отправку товаров.

Организация материально-технического обеспечения предусматривает организацию системы обеспечения промышленного предприятия материально-техническими ресурсами и организацию его собственной службы материально-технического обеспечения.

Во многом структура организации и управления материально-техническим снабжением связана с направлением потоков продукции, ее многообразием, особенностями поставщиков и потребителей, стратегическими целями предприятия.

Постоянная перестройка работы промышленного предприятия связана с перемещением больших объемов материальных ресурсов, нарушением сложившейся и формированием новой системы взаимосвязей между различными функциональными звеньями, переориентацией производственных, бытовых и снабженческих подразделений, что требует оперативного решения большого количества сложных, конфликтных проблем, возникающих на всех уровнях управления.

Необходимость принятия решений за короткие сроки, с привлечением большого количества специалистов значительно увеличивает нагрузку как на функциональных руководителей среднего звена, так и на высший уровень управления предприятием. Практика показывает, что объединение усилий специализированного аппарата управления крупного предприятия в условиях постоянных изменений во внешней среде невозможно обеспечить без создания на различных уровнях специальных управленческих механизмов, основной задачей которых становилось бы объединение на временной или постоянной основе функциональных звеньев и координация их действий для достижения четко определенных целей.

Довольно широко используются различные методы координации с помощью специально разработанных структур и моделей, регламентирующих действия менеджеров в области управления материальными потоками. Это должностные инструкции, общие и специальные нормативные документы, определяющие задачи, полномочия и последовательность действий управляющих различными функциональными службами и их подчиненных на различных этапах их движения.

Особенность такого механизма координации состоит в том, что он действует надежно только в условиях достаточно высокой стабильности, так как правила и инструкции указывают исполнителям не только, что следует делать, но и каким образом. Этот механизм наиболее эффективен в условиях, когда ситуации и действия исполнителей регулярно повторяются, легко предсказуемы и требуют новых решений. Именно такие условия формируются в том случае, когда предприятие осуществляет массовое крупносерийное производство, выпускает постоянный ассортимент продукции, закупает ограниченную номенклатуру ресурсов, имеет устойчивые связи с потребителями и т. д.

Совершенствование плановых и контрольных процедур в управлении материальными потоками часто осуществляется с организационной перестройкой служб, вовлеченных

в управление материалами, с целью консолидации управленческих усилий на поиск наилучшего решения проблем, возникающих в этой области.

Основными факторами, влияющими на организацию материально-технического снабжения в современных условиях, являются следующие:

- ✧ Особенности производства и технологии.
- ✧ Особенности элементов действующей системы управления.
- ✧ Цели и стратегии.
- ✧ Принципы формирования.
- ✧ Внешняя среда.

Как показывает современная практика российского бизнеса, среди наиболее частых проблем, с которыми сталкиваются менеджеры в области МТС, можно выделить:

1. Отсутствие формализованных схем бизнес-процесса. В результате, процедуры контроля отдельных его этапов являются слишком громоздкими, а информационные потоки перегруженными.
2. Плохая управляемость финансами, что в значительной мере является следствием практического отсутствия финансового планирования.
3. Несовершенная система управления, когда отсутствуют, либо недостаточно выражены вертикали функциональной и административной подчиненности, а также центры ответственности.

Для полноценной организации процесса снабжения на предприятии, считают М. Р. Линдерс и Х. Е. Фирон, необходимо использовать ряд стандартных оперативных процедур, к которым относятся [1]:

- ✧ определение потребности;
- ✧ описание потребности с точным определением нужных характеристик и количества товаров или услуг;
- ✧ определение и анализ возможных источников снабжения;
- ✧ определение цены и условий; подготовка и размещение заказа на закупку;
- ✧ контроль выполнения заказа и/или экспедирование;
- ✧ получение и проверка товаров;
- ✧ обработка счета и оплата;
- ✧ учет.

Авторы полагают, что политика снабжения вырабатывается на основании анализа двух аспектов:

- важности предполагаемой закупки, что предполагает оценку ее потенциального воздействия на характеристики производимой продукции, сокращение производственных издержек и повышения уровня прибыли;
- учет особенностей рынка поставок с точки зрения ограниченности рыночных возможностей, наличия барьеров на пути проникновения на рынок, определения характера рынка.

Правильная организация реформы системы материально-технического обеспечения позволяет оптимально распределить риски между снабжением, производственными и экономическими службами. Перестройка управления МТС на основе логистических методов ставит задачу реструктуризации управления, которая учитывала бы новые требования времени: повышение уровня плановой работы и финансовой обоснованности бизнес-планирования, создание возможности постоянного реинжиниринга бизнес-процессов на предприятии, достижение полной прозрачности финансово-производственной деятельности, увязки планов закупки и выбора вариантов платежей за поступающие ресурсы, соответствие объемов складских площадей, возможностей подвижного состава потребностям производственной программы предприятия.

Закупка ТМЦ и услуг может осуществляться на основании разовых контрактов, генеральных договоров на несколько поставок, долгосрочных договоров, открытого контракта, а также соглашений о долгосрочных партнерских отношениях. Основным критерием выбора формы договора является снижение общих издержек предприятия при удовлетворении потребности. Важной задачей при этом является нахождение оптимального баланса между повышением риска невыполнения поставки при размещении заказа у одного поставщика (затраты на возможное возникновение дефицита) и увеличением затрат на поставку при размещении заказа у нескольких поставщиков (увеличение затрат на транспортировку, подачу и оформление заказа).

На стадии анализа заказов служба снабжения следит за выполнением ожидаемого заказа, корректируя, при необходимости, количество и сроки поставок в рамках условий до-

говора и в соответствии с изменениями графика производства. Инициатором изменения или уточнения параметров поставки может выступать как заказчик, так и поставщик. Согласовываются такого рода вопросы посредством использования внутренних и внешних открытых каналов коммуникации предприятий, что является серьезным источником дополнительной информации о партнере. Реализация указанных принципов предполагает проработку процедур взаимодействия с поставщиками и определение границ обмена информацией на каждом иерархическом уровне.

Признаком выполнения заказа является поставка материалов на склад предприятия товара определенного качества, количества и ассортимента. Факт получения оформляется соответствующими документами (счета-фактуры, приходные накладные, акты приемки ТМЦ по количеству и качеству), на основании которых производится окончательная оплата заказа. Контроль выполнения поставки функционально относится к циклу закупки, но фактически реализуется на складе, а значит, уместно говорить об интеграции областей снабжения и складской деятельности. Следовательно, и обязанности, и ответственность, и полномочия, и даже уровень информационного взаимодействия сотрудников обеих сфер должны быть строго регламентированы. Так, например, целесообразно поручить менеджерам по закупкам определять порядок и структуру контроля качества товара и оговаривать их в условиях контракта, а работникам склада — своевременно и объективно информировать как о результатах выполнения поставки (количество и качество), так и о дополнительных аспектах (отклонение от срока поставки, соответствие ассортименту, качество сопроводительной документации, поведение представителей поставщика при оформлении коммерческих актов). На основе накопленной информации проводится анализ качества поставки, эффективности процесса снабжения и взаимодействия с поставщиками.

Материально-техническое снабжение сырьем и материалами, вследствие давления высоких затрат и жесткой международной конкуренции, в последние годы находится в центре пристального внимания. Возросшие требования рынка зачастую требуют от поставщиков быстрых и точных поставок, производства небольших партий товаров, а с этим и нерентабельного транспортного обслуживания. Поэтому система оперативного управления не должна оставлять без внимания экологическую направленность производства продукта поставщика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Линдерс М. Р., Фирон Х. Е. Управление снабжением и запасами. Логистика. — СПб.: Полигон, 1999. — С. 96.
2. Щербаков В. В., Парфенов А. В., Пасяда Н. И. Эволюция форм и методов торгового посредничества в постреволюционной России. — СПб.: СПбГУЭиФ, 1999. — С. 45.

ЗАТРАТЫ НА РЕКЛАМУ В СТРУКТУРЕ МАРКЕТИНГОВОГО БЮДЖЕТА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

А.Ю. ШТЕЗЕЛЬ,

ст. преподаватель,

Краснодарский филиал Российского государственного
торгово-экономического университета,

e-mail: splitter@mail.ru

В структуре маркетингового бюджета основную долю занимают расходы на рекламу. Отрасль банковской рекламы динамично развивается, поскольку конкуренция на рынке банковских услуг усиливается с каждым годом и банки вынуждены организовывать широкомасштабные мероприятия по привлечению новых клиентов. В условиях финансового кризиса российские банки увеличивают затраты на рекламу. В статье приведена методика определения доли затрат на банковский маркетинг в выручке с применением корректирующих коэффициентов в зависимости от цели маркетинга и отрасли. Рассмотрена экономическая и психологическая эффективность банковской рекламы.

Ключевые слова: банковская реклама; затраты на рекламу; маркетинговый бюджет; экономическая эффективность банковской рекламы

Коды классификатора JEL: M31, M37, G21

Конкуренция на рынке банковских услуг, а также увеличение требований клиентов к банковскому обслуживанию приводят к тому, что большинство банков используют маркетинг как один из методов конкурентной борьбы.

В маркетинговый бюджет включаются расходы на маркетинговые исследования, рекламу, промоакции (презентации, семинары, конференции), работу с агентами, обеспечение средств поддержки продаж (сайт, буклеты, сувенирная продукция) и прямые продажи.

Основополагающей для составления маркетингового бюджета является цель коммерческого банка, определяющая методы его составления.

Наиболее распространенным методом является определение бюджета как процента от ожидаемой прибыли, ввиду его достаточной простоты и точности отражения основной цели тактического маркетинга — увеличения объема продаж. Кроме того, весьма распространены методы определения бюджета по остаточному принципу и в сравнении с затратами лидера или ближайшего конкурента. Следует отметить, что лучше использовать эти методы в комплексе, поскольку при комплексном подходе составление бюджета производится наиболее эффективно.

Обострение банковской конкуренции в России приводит к тому, что банки все чаще прибегают к рекламе как способу продвижения своих услуг. Вследствие этого расходы на рекламу ежегодно увеличиваются. В 1999 году объем таких затрат составлял 17 млн долларов, к 2004 году он вырос более чем в 5 раз, составив 90 млн долларов, а в 2008 году российские банки потратили на рекламу не менее 120 млн долларов.

По данным TNS Gallup Media в 2008 году банковские затраты на рекламу составили 51% от среднерыночного рекламного бюджета, в то время как еще в 2005 их уровень составлял всего 48% [3].

В условиях финансового кризиса российские банки увеличивают затраты на рекламу. Из отчетности, размещенной на сайте Центрального банка России, следует, что банки традиционно увеличивают маркетинговую активность. Рекламные усилия в конце 2008 года были направлены на восстановление ликвидности, в том числе на привлечение вкладов населения. Реклама во время кризиса себя оправдала: в январе 2009 года количество долларовых вкладов в банке увеличилось по сравнению с декабрем 2008 года почти в шесть раз [4].

Всплеск банковской рекламы в конце 2008 года спровоцировали две категории рекламодателей: крупные федеральные банки, решившие в кризис усилить позиции на рынке, и банки, испытывающие проблемы из-за кризиса, которые пытались привлечь вкладчиков, рекламируя депозиты с высокими процентами.

Еще одна причина, по которой банкам необходимо давать рекламу во время кризиса — снижение уровня доверия к ним и необходимость об ее напоминании. Некоторые банки не смогли отказаться от рекламы по техническим причинам: они просто не успели расторгнуть рекламные контракты.

Определение затрат на рекламу является частью составления маркетингового бюджета. В среднем по России затраты на маркетинг, по экспертным оценкам, составляют 3% от выручки (колеблется от 1 до 5%). Затраты на рекламу зависят от целей экономического субъекта и от отрасли.

Определение доли затрат на маркетинг в выручке осуществляется путем умножения показателя средних затрат на корректирующие коэффициенты в зависимости от цели маркетинга и отрасли (таблица 1).

На практике использование расчетного коэффициента соотносится с учетом доли рынка, которую коммерческий банк стремится занять. Например, банк планирует занять 5% рынка, оцененного аналитиками в 200 млн долл. США.

Рассчитаем целевой объем продаж:

$$\text{Целевой объем продаж} = \text{объем рынка} \times \text{целевую долю рынка} \quad (1)$$

$$200 \text{ млн долл. США} \times 0,05 = 10 \text{ млн долл. США.}$$

Далее определим процент затрат на маркетинг:

$$\text{Процент затрат на маркетинг} = \text{средний процент маркетингового бюджета в России (3\%)} \times \text{корректирующий коэффициент.} \quad (2)$$

Таблица 1

Зависимость расходов коммерческого банка на маркетинг от его целей

Этапы жизненного цикла банковских услуг	Внедрение	Рост	Зрелость	Спад
Цели маркетинга	1.Привлечение внимания клиентов к новому банковскому продукту 2.Формирование положительного представления нового банковского продукта	1.Расширение сбыта 2.Расширение линейки банковских услуг	1.Поддержание отличительных преимуществ новой услуги 2.Отстаивание доли рынка 3.Нахождение новых ниш, новых способов использования банковских услуг	1.Предотвращение падения спроса 2.Восстановление объема предоставления услуг. 3.Удержание прибыльности деятельности банка
Объем продаж	Рост	Быстрый рост	Стабильность, замедляющийся рост	Сокращение
Конкуренция	Отсутствует или незначительная	Умеренная	Сильная	Незначительная
Прибыль	Отрицательная	Возрастающая	Сокращающаяся	Стремительно сокращающаяся, отсутствие прибыли, убытки
Затраты на рекламу	Предельно высокие, растущие	Высокие, стабильные	Сокращающаяся	Низкие
Корректирующий коэффициент от цели	1,6	1,2	0,8	0,4
Корректирующий коэффициент от отрасли	0,33	0,33	0,33	0,33
Расчетный коэффициент	0,53	0,40	0,26	0,13

Источник: Мирошников, Д. Маркетинг банковских продуктов с точки зрения разработки банковской системы [Текст] /Д.Мирошников //Банковские технологии. — 2006. — №8. С. 46–48.

Исходя из таблицы, корректирующий коэффициент в зависимости от цели равен 1,6 и коэффициент в зависимости от отрасли (а именно финансовых услуг) равен 0,33.

Соответственно, необходимый процент затрат на маркетинг = $3\% \times 0,53 = 1,58\%$

Произведение получившихся величин даст сумму затрат на маркетинг:

$$10 \times 1,58 = 15,8 \text{ млн.долл.США.} \quad (3)$$

Соответственно, эту сумму можно рекомендовать банку в качестве базовой цифры маркетингового бюджета для последующих уточнений с учетом конкретной ситуации.

Затраты на маркетинг можно распределить по статьям различными способами по коэффициентам, сложившимся в предшествующих периодах (таблица 2).

Таблица 2

Распределение затрат на маркетинг по основным статьям

Статьи затрат	Коэффициент	Расчет (млн долл. США)
Традиционная реклама	0,7	$15,8 \cdot 0,7 = 11,06$
Стимулирование сбыта	0,16	$15,8 \cdot 0,16 = 2,528$
Директ-маркетинг	0,08	$15,8 \cdot 0,08 = 1,264$
Маркетинговые исследования	0,06	$15,8 \cdot 0,06 = 0,948$
Итого	1	15,8

В период кризиса увеличилось не только количество банков-рекламодателей, но и ассортимент рекламных предложений. Существуют различные средства массовой информации (СМИ), при помощи которых сведения о деятельности конкретного банка могут быть донесены до аудитории, а именно телевидение, пресса, Интернет и т.д., которые достаточно гибки и оперативны. Медианосители, к которым прибегают банки, ежегодно меняются (таблица 3).

Более или менее равномерным можно считать отношение банков к наружной рекламе — в нее инвестируются все банки, причем доля наружной рекламы в общем бюджете составляет у этих банков не менее 12%.

Таблица 3

Объемы инвестиций банков в рекламу на основных медиаплощадках в 2004–2007 гг., тыс. долл.

Медианоситель	2005	2005	2006	2007
Реклама на ТВ	41274,1	21829,8	54550,4	40480,6
Реклама на радио	2447,6	6219,9	11681,0	18374,1
Реклама в прессе	20908,8	24275,6	32942,6	38956,0
Наружная реклама	10413,0	14771,0	20071,8	24479,5

Источник: Комаров, Е.Г. Элементы банковского маркетинга [Текст] / Е.Г. Комаров // Управление персоналом. 2007. № 10. С. 24–26.

Рекламу в прессе тем не менее можно отнести к любимой рекламе банкиров, поскольку никакой другой медианоситель не является настолько гибким и удобным для рекламодателей и потребителей рекламы. Реклама в прессе позволяет обратиться к узкому сегменту потребителей: для каждой целевой аудитории и каждого издания банк может разработать оригинальный рекламный макет. Лидерами по привлечению банковской рекламы в 2007 году стали издания «7 Дней», «Ведомости», «Коммерсантъ», «Коммерсантъ Деньги», «Эксперт» и «Профиль» — 44% от общих инвестиций банков в рекламу в прессе получили эти издания [6].

Проведенный анализ позволил сгруппировать банки по предпочтениям тех или иных медианосителей. Для этого были выбраны наиболее известные и успешные банки (Сбербанк, Внешторгбанк, Альфабанк, Банк Петрокоммерц и Банк «Русский стандарт»). Затем была проанализирована динамика рекламной активности банков с 2000 года по первый квартал 2008 года. Порог включения был выбран исходя из того, что именно банки-лидеры обладают наиболее выраженными тенденциями к структуризации собственных медиапредпочтений, поскольку при максимальных затратах они имеют минимальные шансы на случайность выбора медианосителей организации рекламной деятельности.

По итогам анализа выявлены три основные стратегии при распределении рекламного бюджета между основными медианосителями. Первая стратегия (Сбербанк РФ, Внешторгбанк) предполагает большую часть выходов собственной рекламы на радио, остатки бюджета распределены соответственно между рекламой в прессе, наружной рекламой и рекламой на телевидении.

Вторая стратегия (Альфа Банк, «Русский стандарт») видит телевидение своим основным медианосителем, поскольку основная доля выходов рекламы банков этой группы

размещается на телевидении. Следующими по количеству выходов идут соответственно радио, наружная реклама и реклама в прессе.

Третья стратегия (Петрокоммерц) имеет целью охватить весь рынок медианосителей в равной степени, поскольку выходы рекламы банка распределены более или менее равномерно между всеми четырьмя видами медианосителей.

В настоящий момент, помимо данных медианосителей, банки все чаще обращаются к такому виду рекламы, как Интернет-реклама. По мнению экспертов, весь объем рынка рекламы в российском сегменте Интернета составил в 2007 году 187 млн долл., таким образом, на рекламу финансового сектора пришлось 13% рынка рекламы [6].

За год объем рекламы банковского сектора в Интернете увеличился почти вдвое (более 20 банков выбрало Интернет для размещения рекламы). При этом общий объем расходов на интернет-рекламу среди компаний финансового сектора в 2008 году превысил 11 млн долл. Аналитики MindShare Interaction отмечают, что 55% всех расходов сектора пришлось на четыре банка: Ситибанк, Внешторгбанк, Альфа-Банк и «Русский стандарт». При этом Ситибанк уже не первый год удерживает лидерские позиции в Интернете, а Внешторгбанк и «Русский стандарт» по итогам прошлого года значительно усилили свое присутствие в Сети [6].

Представители самих банков отмечают эффективность рекламы в Интернете и не исключают, что ее доля в общих затратах на рекламу будет расти. Затраты коммерческого банка на маркетинг включаются в цену банковской услуги.

Реклама эффективна не только тогда, когда она напрямую влияет на увеличение продаж продвигаемой услуги в краткосрочном периоде. Если банковская реклама заинтересовала потенциального клиента, то ее также следует считать эффективной. Однако это эффект другого характера. Во-первых, он отсрочен во времени. Во-вторых, он может повлиять на общее увеличение продаж услуги в долгосрочном периоде. В связи с этим эффективность банковской рекламы можно разделить на экономическую и психологическую.

Экономическая эффективность банковской рекламы оценивается по степени ее влияния на финансовые показатели банка в краткосрочной перспективе (в масштабе сроков проведения рекламной кампании). Она показывает, как изменился уровень продаж рекламируемой услуги, какую дополнительную прибыль получил банк, как повлияли затраты на рекламу на стоимость услуги для банка и для клиента. При этом рекламное мероприятие считается эффективным, если полученный банком экономический эффект больше затраченных на него средств или больше некоторого установленного заранее целевого показателя.

Психологическая эффективность банковской рекламы оценивается, в первую очередь, через изменение лояльности потенциальных клиентов к банку, приоритетности выбора данного банка в будущем при покупке рекламируемой услуги.

Итак, отрасль банковской рекламы динамично развивается, поскольку конкуренция на рынке банковских услуг усиливается с каждым годом и банки вынуждены организовывать широкомасштабные мероприятия по привлечению новых клиентов, в том числе и средствами прямой рекламы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волков, А. Стратегический бренд-менеджмент и капитализация организации [Текст] / А. Волков // Маркетинг. — 2006. — № 4. — С. 26.
2. Комаров, Е.Г. Элементы банковского маркетинга [Текст] / Е.Г. Комаров // Управление персоналом. — 2007. — № 10. — С. 24–26.
3. Кузнецова, Н. Полиграфическая продукция как средство продвижения услуг [Текст] / Н. Кузнецова // Аналитический банковский журнал. — 2007. — № 1. — С. 86.
4. Лукьянчиков, Р. За что должна отвечать служба маркетинга? [Текст] / Р. Лукьянчиков // Генеральный директор. — 2006. — № 1. — С. 61–69.
5. Мирошников, Д. Маркетинг банковских продуктов с точки зрения разработки банковской системы [Текст] / Д. Мирошников // Банковские технологии. — 2006. — № 8. — С. 46–48.
6. Официальный сайт Эксперт РА. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://raexpert.ru>.

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАПРАВЛЕНИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ РОССИИ

В.В. КАНТАУРОВА,

аспирантка,

Ростовский Международный институт экономики и управления,

e-mail: kantaurova@gmail.com

Автор статьи анализирует различные направления инвестиционных стратегий частных инвесторов на российском рынке ценных бумаг. Показана неэффективность механизма коллективных инвестиций в условиях падения фондового рынка.

Ключевые слова: частный инвестор; рынок ценных бумаг; паевые инвестиционные фонды, общие фонды банковского управления; индивидуальное доверительное управление

Коды классификатора JEL: D92, G11

Рынок ценных бумаг рассматривается как один из самых доступных способов инвестирования денежных средств физических лиц ввиду отсутствия ограничений на размер, срок и доходность инвестиций. Любой человек может найти инструмент (или их совокупность), обладающий необходимыми ему инвестиционными характеристиками. В условиях мирового финансового кризиса, вызвавшего падение цен большинства активов и повсеместное банкротство банковских и инвестиционных институтов, особенно актуальным для частных инвесторов становится поиск направлений инвестирования на рынке ценных бумаг, позволяющих, прежде всего, защитить денежные средства, и, по возможности, преумножить их.

В настоящее время на рынке ценных бумаг России получили распространение следующие способы инвестирования денежных средств частных инвесторов:

1. Самостоятельная работа через брокера.
2. Паевые инвестиционные фонды.
3. Общие фонды банковского управления.
4. Индивидуальное доверительное управление.

В таблице 1 дана сравнительная характеристика каждого из указанных направлений по ряду критериев, которые, по мнению автора, должен учитывать частный инвестор при выборе направления реализации инвестиционной стратегии: минимальный размер капитала, степень свободы инвестора в принятии решений, требуемая квалификация инвестора, доступные объекты инвестирования, ликвидность вложений, величина расходов, налогообложение операций.

Как видно из таблицы, нельзя сделать однозначный вывод по поводу того, какое из направлений реализации инвестиционной стратегии наиболее приемлемо для частного инвестора. Выбор определяется личными предпочтениями данного конкретного инвестора и зависит от наличия в его распоряжении временных и материальных ресурсов и отношения к риску. Однако особый интерес представляет исследование возможностей каждого из направлений в условиях падения фондового рынка.

Очевидно, что наиболее доступным среди исследуемых направлений инвестиционных стратегий для частного инвестора является самостоятельная работа на рынке ценных бумаг через брокера: отсутствуют ограничения на размер капитала (формальным ограничением является стоимость одного лота ценных бумаг, который можно приобрести на бирже), относительно небольшие прямые расходы на совершение операций (особенно при долгосрочном инвестировании), максимальная степень свободы в выборе объектов инвестирования, сравнительно высокая ликвидность вложений. Кроме того, самостоятельная работа на фондовом рынке предоставляет частному инвестору весь спектр возможных инвестиционных стратегий, однако способность эффективно использовать данные преимущества предполагает наличие у инвестора дополнительных знаний и навыков анализа рынка, а также существенных затрат времени.

Таблица

Сравнение направлений инвестиционных стратегий частных инвесторов

	Самостоятельная работа на рынке	ПИФ	ОФБУ	Индивидуальное ДУ
Минимальный размер капитала	формальными ограничениями выступают стоимость 1 лота ценных бумаг и экономическая целесообразность	от 1 000 руб. (в зависимости от вида фонда и управляющей компании)	от 1 000 руб. (в зависимости от вида фонда и банка)	от 500 тыс. рублей (в зависимости от управляющего)
Степень свободы инвестора в принятии решений	инвестор самостоятельно выбирает объекты инвестирования	инвестор свободен в выборе управляющей компании и вида фонда, в ЗПИФ может быть предусмотрено принятие решений об инвестировании общим собранием пайщиков фонда	инвестор свободен в выборе управляющего (банка) и вида фонда	инвестор может выбрать управляющего и одну из предлагаемых инвестиционных деклараций, либо управляющий может формировать декларацию, учитывая пожелания инвестора
Требуемая квалификация инвестора	высокая	низкая	низкая	средняя
Доступные объекты инвестирования	нет ограничений	в зависимости от вида фонда (акции, облигации российских и иностранных эмитентов, ипотечные ценные бумаги, ценные бумаги закрытых компаний, недвижимость и имущественные права на недвижимость, иностранная валюта, производные финансовые инструменты)	ценные бумаги (как российских, так и иностранных эмитентов), производные финансовые инструменты, драгоценные металлы, иностранная валюта	любые инструменты финансового рынка (в зависимости от инвестиционной декларации)
Ликвидность вложений	высокая	низкая	низкая	в зависимости от объектов инвестирования
Расходы	прямые: комиссия брокера, комиссия депозитария, комиссия биржи (порядка 0,05% от оборота за операцию); косвенные: поиск информации, привлечение консультанта и т.д.	стандартные расходы на управление фондом, расходы на содержание инфраструктуры (не более 10% в год от среднегодовой стоимости чистых активов), надбавки (до 1,5% от стоимости пая), скидки (до 3% от стоимости пая)	фиксированное вознаграждение в размере 1–1,5% годовых от среднегодовой стоимости чистых активов фонда, а также премия в 10–20% в год от прибыли, полученной фондом.	расходы на управление (в пределах 1–2% процентов годовых от средней стоимости активов за период), а также вознаграждение за успех (10–20% от дохода, полученного в результате управления).
Налогообложение операций	брокер удерживает 13% НДФЛ по итогам налогового периода, а также при выводе денежных средств + 9% налог на доходы в виде дивидендов	управляющая компания удерживает 13% НДФЛ при погашении или обмене инвестиционных паев	банк удерживает 13% НДФЛ при выходе из фонда	управляющий удерживает 13% НДФЛ по итогам налогового периода, а также при выводе денежных средств + 9% налог на доходы в виде дивидендов

Частный инвестор обладает следующими особенностями по сравнению с институциональными инвесторами и индивидуальными инвесторами — юридическими лицами:

- 1) относительно небольшой размер капитала;
- 2) нацеленность преимущественно на краткосрочное и среднесрочное инвестирование, а также проведение спекулятивных операций;
- 3) низкий уровень квалификации.
- 4) высокий уровень эмоциональности при принятии инвестиционных решений

Небольшой размер капитала повышает «мобильность» инвестиций, так как инвестор в любое время может продать имеющиеся у него ценные бумаги, не повлияв на рыночную цену, однако существенно ограничивает возможности снижения риска вложений путем проведения широкой диверсификации портфеля. Низкий уровень квалификации и влияние эмоций не позволяют принимать взвешенные рациональные решения. Кроме того, мелкие и средние частные инвесторы зачастую не имеют доступа к информации, необходимой для проведения качественного анализа компании-эмитента, следовательно, они ограничены в использовании фундаментального анализа при выборе ценных бумаг.

Этих недостатков лишены ПИФы и ОФБУ. Данные инструменты, являясь формой коллективного инвестирования, позволяют мелким и средним частным инвесторам использовать инструментальный рынок ценных бумаг, доступный зачастую только инвесторам, обладающим значительным капиталом, а также навыки и знания профессионалов. Такая возможность реализуется посредством объединения разрозненных средств большого числа инвесторов в один пул, решения об инвестировании активов которого принимаются управляющим.

Одним из основных преимуществ данных инструментов для частных инвесторов является возможность проведения широкой диверсификации инвестиционного портфеля и, соответственно, снижения специфического риска отдельных ценных бумаг. Подобная диверсификация внутри одного фонда может осуществляться по эмитентам ценных бумаг, по видам активов, по отраслевому и по страновому признаку (в зависимости от вида фонда).

В настоящее время на российском фондовом рынке получили наибольшее распространение паевые инвестиционные фонды. После неудачного опыта финансовых пирамид Правительство приложило немало усилий в целях повышения доверия частных инвесторов к инструментам коллективного инвестирования. Результатом этих усилий стало бурное развитие рынка ПИФ, структура и принципы деятельности которых были полностью скопированы с западных взаимных фондов. На конец 2008 года на рынке работали 1 031 фонд, стоимость чистых активов которых составляла 648,5 млрд рублей. За 5 лет данная отрасль выросла в 8,5 раз [4]. Привлекать все новых и новых инвесторов управляющим компаниям помогали высокие доходности, показываемые фондами на протяжении всего периода бурного роста российского фондового рынка. При этом управляющим не составляло особого труда производить отбор ценных бумаг в портфель — достаточно было вложить большую часть портфеля в «голубые фишки» или скопировать структуру фондового индекса. Однако финансовый кризис, вызвавший падение фондового рынка России на 76% (по индексу ММВБ) показал практически полную несостоятельность паевых фондов. За 2008 год средняя доходность фондов акций составила — 62,2% [4]. Положительную доходность показали лишь несколько фондов денежного рынка и фондов облигаций. Проблема заключается в том, что для паевых инвестиционных фондов не предусмотрены механизмы хеджирования рыночных рисков (возможность осуществления коротких продаж и проведения операций с производными финансовыми инструментами, базовым активом которых выступают ценные бумаги^[1]). Законодательством накладываются ограничения на долю профильных активов в фонде, например, для фонда акций 2/3 рабочих дней 50% активов фонда должны находиться в акциях [2]. То есть половину средств фонд может держать в деньгах. Однако, учитывая узость российского рынка, ПИФы не могут безболезненно продать крупный пакет акций, не повлияв на их цену. Поэтому возможности быстрого выхода в деньги у ПИФ при неблагоприятном развитии ситуации весьма ограничены.

Таким образом, единственным возможным средством защиты инвестора при падении рынка является конвертация паев в рамках одной управляющей компании, т. е. обмен паев фонда с агрессивной стратегией на паи фонда с консервативной стратегией (например, паев фонда акций на паи фонда облигаций). Однако в этом случае инвестор самостоятельно должен следить за рынком и уметь прогнозировать возможные периоды

¹ В 2008 году Положение ФСФР о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов дополнило перечень активов для инвестирования средств ПИФ производными финансовыми инструментами на товарные активы.

падающего тренда, что противоречит сущности доверительного управления. Кроме того, при конвертации паев инвестору придется понести расходы в виде налога на доходы физических лиц.

Альтернативой ПИФ на рынке коллективных инвестиций являются общие фонды банковского управления. В настоящее время они менее распространены. Причиной является гораздо меньшая прозрачность для инвесторов и меньшая степень законодательного регулирования деятельности ОФБУ.

В отличие от паевых инвестиционных фондов ОФБУ обладают широким набором инструментов, позволяющим строить эффективные инвестиционные стратегии в период нисходящего тренда: короткие продажи, операции с инструментами срочного рынка, отсутствие формальных ограничений на долю денежных средств в портфеле. Однако 2008 год показал, что далеко не все банки-управляющие в полной мере использовали потенциал ОФБУ. Средняя доходность банковских фондов за 2008 год составила порядка 60% [6]. При этом положительную доходность показали всего 8 ОФБУ [4].

Отличительной чертой ОФБУ является структура расходов, которые несет инвестор. Эти расходы подразделяются на процент от среднегодовой стоимости портфеля в управлении и плату за успех — процент от дохода. Таким образом, прибыль управляющего находится в прямой зависимости от дохода инвестора. Теоретически, данная форма вознаграждения управляющего должна способствовать повышению качества инвестиционных услуг и стремлению управляющего к получению как можно более высокой доходности. Однако на практике этого не происходит. В среднем ОФБУ показывают такие же результаты, как и ПИФы. По мнению автора, это связано с тем, что ОФБУ являются для банка лишь имиджевой услугой, а не основным направлением его деятельности, в отличие, например, от западных хедж-фондов, чье существование целиком и полностью зависит от результатов их деятельности. Таким образом, банк не уделяет должного внимания прибыльности данной услуги.

Упрощенная схема контроля над деятельностью ОФБУ по сравнению с паевыми инвестиционными фондами приводит к возможности злоупотребления со стороны банка и, соответственно, к дополнительным рискам для частных инвесторов. Примером может служить ситуация с фондами «Юниаструм-банка» в 2008 году, когда банк в нарушение инвестиционной декларации вкладывал деньги фондов в векселя дочерней компании «Ютрейд», по которым в конце года был объявлен дефолт, что привело к потерям инвесторов, достигавшим 90% [4].

Таким образом, можно видеть следующее несоответствие в современных механизмах коллективного инвестирования, препятствующее их эффективной работе: слишком жесткое законодательное регулирование паевых инвестиционных фондов при одновременном недостатке регулирования деятельности ОФБУ.

Аналогом ОФБУ является индивидуальное доверительное управление. Здесь также отсутствуют ограничения на типы активов, входящих в инвестиционный портфель — в качестве объектов инвестирования могут выступать любые инструменты финансового рынка по согласованию с клиентом. Индивидуальное доверительное управление допускает использование маржинальной торговли. С ценными бумагами клиента управляющий может совершать сделки РЕПО. На денежные средства клиента управляющий может совершать операции с фьючерсами и опционами, что позволяет хеджировать риски портфеля. Кроме того, отсутствует законодательное ограничение на 15% долю одного актива, установленное для ОФБУ [1]. Управляющим для каждого инвестора формируется портфель из финансовых инструментов, выбор которых ограничивается требованиями инвестора к надежности, ликвидности и доходности. Обычно у управляющих уже имеются типовые инвестиционные декларации, содержащие требования к составу и структуре портфеля. Однако в некоторых инвестиционных компаниях предусмотрена возможность формирования индивидуальной инвестиционной декларации отдельно для каждого клиента.

Очевидно, что данный инвестиционный инструмент не может являться средством массового привлечения частных инвесторов на рынок ценных бумаг. Данное направление предназначено, в основном, для крупных частных инвесторов и имеет высокий порог входа (в среднем от 1 миллиона рублей). Это обусловлено необходимостью диверсификации портфеля при одновременном снижении транзакционных издержек на ее проведение. При этом инвестор практически не способен оценить эффективность деятельности управляющего ввиду отсутствия какой-либо статистической информации о прошлых доходностях и рисках управления.

Итак, автором проведено сравнение основных направлений инвестиционных стратегий на рынке ценных бумаг с точки зрения частного инвестора. Кроме того, проанализи-

рованы возможности каждого из направлений для частного инвестора в условиях падения фондового рынка. Установлено, что наиболее широкий спектр инвестиционных стратегий, позволяющих защитить денежные средства частных инвесторов в кризисных условиях, предоставляет самостоятельное инвестирование, а также индивидуальное доверительное управление. Однако эффективная самостоятельная работа на рынке может осуществляться только профессиональными инвесторами ввиду низкой инвестиционной грамотности населения России, а индивидуальное доверительное управление не доступно для большинства частных инвесторов. Инструменты коллективного инвестирования — ПИФы и ОФБУ — предназначенные для мелких и средних частных инвесторов, показывают практически полную несостоятельность при отрицательной динамике фондового рынка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инструкция № 63 от 02.07.1997г. «О порядке осуществления операций доверительного управления и бухгалтерском учете этих операций кредитными организациями Российской Федерации».
2. Положение о составе и структуре активов акционерных инвестиционных фондов и паевых инвестиционных фондов (утверждено Приказом ФСФР России № 08-19/пз-н от 20.05.2008г.).
3. Федеральный закон № 15-ФЗ от 29.11.2001г. (ред. от 23.07.2008г.) «Об инвестиционных фондах»
4. www.investfunds.ru — информационный ресурс о российском фондовом рынке.
5. www.nlu.ru — официальный сайт некоммерческого партнерства «Национальная лига управляющих».
6. www.ofbu.ru — официальный портал раскрытия информации о деятельности общих фондов банковского управления.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИЗДЕРЖЕК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Д.А. ТРУБНИКОВ,

аспирант,

Поволжский государственный университет

телекоммуникаций и информатики,

e-mail: tda@metromax.ru

В статье рассматриваются и анализируются особенности процесса предоставления услуг телекоммуникационных компаний, административные и законодательные барьеры в процессе предоставления услуг, формирование затрат оператора связи, основные проблемы в процессе определения инвестиционной привлекательности проектов в области связи. В работе приводится классификация административных барьеров, возникающих в процессе деятельности телекоммуникационных компаний. Статья посвящена институциональному подходу для оценки экономической привлекательности проектов телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: институциональный подход; институт; инновации; инвестиции; затраты; издержки; административный барьер; экономический эффект; себестоимость; управленческие решения

Коды классификатора JEL: M15

Успешное функционирование телекоммуникационных компаний и достижение ими стратегических преимуществ в условиях рынка во многом зависит от результата их инновационной деятельности, которая, в свою очередь, определяется новизной и коммерческой успешностью инновационного решения. В связи с этим, большое значение должно уделяться глубокому анализу инвестиционного проекта с точки зрения возможной реализации инновационных идей, которая определяется рядом факторов, в том числе и факторами, порождаемыми формальными институтами, в условиях которых функционируют организации. Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [3, 17]. Институты влияют на экономический процесс тем, что оказывают воздействие на издержки обмена и производства. Наряду с применяемой технологией они определяют транзакционные и трансформационные (производственные) издержки, которые в совокупности составляют общие издержки производства. Цены фактически не определяются свободной конкуренцией, а фиксируются теми, в чьих руках находится экономическая власть, т.е. государством, олигополиями.

Общие издержки, которые в процессе своего функционирования несет любая, в том числе телекоммуникационная компания, могут быть представлены следующей формулой [2]:

$$TC = PC + TrC + TrCi,$$

где

TC — совокупные издержки,

PC — производственные издержки,

TrC — транзакционные издержки по товарным операциям,

$TrCi$ — транзакционные институциональные издержки.

Транзакционный сектор в 1970 году составил 45% от ВВП США [4]. Если говорить о телекоммуникационной отрасли, то доля транзакционных издержек здесь еще более значительна из-за сильной регулируемости отрасли, особенно на этапе вывода инновации — новой услуги (технологии) на рынок.

Основным фактором, определяющим принятие инвестиционных решений, являются риски, которые сопровождают деятельность телекоммуникационной компании. Если отбросить коммерческие риски, то можно выделить два следующих условия, определяющих привлекательность для инвестирования телекоммуникационных инноваций:

- национальная специфика;
- государственное регулирование.

Риск национальной специфики определяется факторами, которые могут повлиять на всю экономику, такими как, например, темпы инфляции и валютные риски, а также общая политическая стабильность. Риск государственного регулирования является специфическим термином, введенным Спилером и Леви (1994), и используется для обозначения рисков, вытекающих из действий правительств, включая, но не ограничиваясь, действиями органов, осуществляющих непосредственное регулирование отрасли, о которой идет речь [6].

Государственное регулирование телекоммуникационной отрасли в РФ порождает большое количество административных транзакционных издержек, которые несут телекоммуникационные компании в своей деятельности. Причем для инновационных проектов задача определения данных административных транзакционных издержек усложняется тем, что уровень неопределенности, как правило, выше, чем для деятельности, уже описанной законодательно.

В общем случае значительная доля административных транзакционных издержек обуславливается необходимостью преодоления административных барьеров, установленных государством. Административные барьеры можно разделить на целесообразные и избыточные. Целесообразные административные барьеры являются следствием разумно установленных правил с целью гарантировать качество товаров и услуг и иным образом защитить интересы общества в тех случаях, когда рыночные механизмы не обеспечивают такой защиты. Также они могут быть обусловлены необходимостью включения бизнеса или экономических активов в формальный сектор экономики.

Однако, принимая соответствующие решения, политики, по утверждению Бьюкенена, исходят из своих частных интересов, которые далеко не всегда соответствуют интересам общества. Избыточные административные барьеры не диктуются интересами экономики и общества и часто отражают стремление определенных слоев населения установить контроль над бизнесом для получения различного рода выгод, многие из которых носят коррупционный характер. Избыточные барьеры создают «административную ренту», которая извлекается из частного сектора и присваивается недобросовестными чиновниками. Избыточные барьеры могут также отражать низкое качество государственного экономического регулирования, неоправданное сохранение устаревших норм и правил, и пр. [5].

Зачастую в телекоммуникационной отрасли мы имеем дело с описанной Нортом ситуацией, когда политические и экономические руководители имеют смешанный набор возможностей, но эти возможности поощряют скорее деятельность по перераспределению, чем по производству материальных благ, формируют скорее монополии, чем конкурентную среду, и скорее ограничивают, чем расширяют выбор. Организации, развивающиеся в этих институциональных рамках, становятся более эффективными, но только эффективными в снижении общей продуктивности общества и в развитии базовой институциональной структуры, еще менее благоприятной для продуктивной деятельности. Такая траектория развития может быть долговременной и устойчивой, потому что в подобных экономиках транзакционные издержки политических и экономических рынков не способствуют постепенному продвижению этих обществ к более эффективным результатам [3, 25].

Но, даже несмотря на вышесказанное, развитие альтернативных операторов позволяет более полно решать социально значимые вопросы преодоления «цифрового неравенства» и предоставления полного спектра телекоммуникационных услуг потребителю. Самое худшее, что потребитель, как правило, лишен выбора необходимых ему услуг связи по их качеству, тарифу, цене ввиду того, что в большинстве случаев только один оператор имеет техническую возможность предоставления услуг в конкретном месте.

Существующие определения термина «транзакционные издержки» в своей сути схожи, и не вызывает сомнения тот факт, что затраты на «проведение переговоров» в чистом виде являются именно такими издержками. Но как быть, например, с затратами на получение лицензий и сертификатов? Затраты на получение этих документов не зависят от числа абонентов компании, и, соответственно, более мелкие альтернативные операторы, в пересчете на одного абонента несут несоразмерно большие затраты, чем операторы занимающие существенное положение. Аналогичным по сложности является вопрос классификации издержек на проведение проектных работ и экспертизы данных работ. С одной стороны, проведение данных работ может обуславливаться действительной экономической целесообразностью субъекта предпринимательской деятельности и никакой речи о «транзакционных издержках» и быть не может. Но, с другой стороны, выполнение этих

работ может быть обусловлено исключительно требованиями действующего законодательства и не иметь отношения к потребностям предпринимателя, несущего бремя расходов на проведение этих работ.

Высокий уровень административных барьеров при осуществлении хозяйственной деятельности является одной из актуальных проблем российской экономики. Трансакционные издержки, связанные с необходимостью преодоления барьеров, возникают из-за официальных и теневых выплат, которые вынуждены осуществлять хозяйствующие субъекты для формального выполнения правил. Эти выплаты по своей экономической природе представляют разновидность трансакционных издержек, поскольку представляют собой не плату за ресурсы как таковые, а плату за право пользования ими.[1]

В некоторых случаях, как в приведенном выше примере выполнения проектных работ, мы можем иметь дело с издержками, которые одновременно и являются и не являются трансакционными: проект может быть необходим для реализации поставленной задачи, но его выполнение в строгом соответствии с действующими нормами и правилами существенно увеличивает стоимость данного проекта, а практической пользы предпринимателю не приносит. Следовательно, проведение строгой грани между трансакционными и производственными затратами в подобных ситуациях является крайне непростой задачей.

К сожалению, не все положения административного регулирования телекоммуникационной отрасли с очевидностью можно назвать целесообразными административными барьерами. Например, для оператора, оказывающего услуги широкополосного доступа необходимо получение сразу трех лицензий:

- 1) услуги связи в сети передачи данных, за исключением передачи голосовой информации;
- 2) услуги связи по передаче голосовой информации в сети передачи данных;
- 3) телематические услуги связи.

Административные барьеры, вызываемые государственным регулированием, способны существенно увеличить сумму требуемых инвестиций в любой момент реализации проекта. Особенно это касается проектов, имеющих инновационную составляющую, по той простой причине, что предполагаемые к внедрению инновации могут быть не определены в настоящее время нормативно-правовой базой, и, соответственно, неизвестно, как данные проекты будут определяться ею в будущем. От инвестора зачастую требуется большая доля авантюризма, так как судьба инвестиционного проекта может оказаться на грани «условно законной», т. е. возможна ситуация, когда к моменту реализации проекта и выхода на рынок будут изменены условия, диктуемые государством, и судьба всех вложенных инвестиций окажется под большим вопросом. Большому риску подвергается также инвестор, вложивший средства в разработку формально не разрешенной в настоящее время услуги, даже если он рассчитывает на изменение существующего законодательства к моменту запуска инновационного решения.

Применение институционального подхода к оценке издержек деятельности телекоммуникационных компаний представляет собой не только практический, но и научный интерес. Исследования в данной области могут не только ответить на текущие вопросы по деятельности отечественных телекоммуникационных компаний, но и подготовить почву для принятия управленческих решений на долгосрочную перспективу, стать основой методологии поведения компаний в аналогичных ситуациях. Исходя из результатов исследования можно сделать однозначный вывод о том, что доля трансакционных затрат в общей структуре затрат любой организации составляет такое значение, пренебрежение которым при инвестиционном проектировании недопустимо.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аузан А.А. Доклад «Административные барьеры в экономике: задачи дерегулирования» // Семинар Московского Центра Карнеги 05.04.2001 г. <http://www.ofdp.ru/hotline/mns/ausan-050401.shtml>
2. Лемещенко П.С. Институциональная природа денег. // <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/295752.html>
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики /Пер. англ. А.Н. Нестеренко. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.

4. *Норт Д.* Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики: лекционное выступление Д. Норта 7 марта 1997 г. / Пер. с англ. В.Б. Кутилиной // <http://www.wider.unu.edu>
5. *Полищук Л.И., Мигин С.В., Шестоперов А.М., Шестоперов О.М., Щетинин О.А.* Между частным сектором и государством: рынок посредников в современной России. — М.: МОНФ, Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2005. 206 с.
6. Rohan Samarajiva, Helani Galpaya, Dimuthu Ratnadiwakara with contributions from Payal Malik, Divakar Goswami, Joseph Wilson, Lorraine Carlos Salazar, Malathy Knight John «Telecom Regulatory Environment (TRE) assessment: Methodology and implementation results from five emerging economies» // Presentation at the 35th Telecom Policy Research Conference, Fairfax VA, USA, Sep 28-30, 2007.
7. *Wallis J., North D.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870-1970 // Long-term factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986

ОСОБЕННОСТИ ИМИТАЦИОННОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

О.С. РУДАКОВА,

*к.э.н., доцент, заведующая кафедрой Банковских технологий,
Всероссийский заочный финансово-экономический институт,
e-mail: OlRud@yandex.ru*

Статья посвящена анализу методологических особенностей описания бизнес-процессов современных организаций с использованием имитационного моделирования.

Ключевые слова: инновации, бизнес-процесс; информационные технологии; имитационное моделирование; бизнес-модель; стратегия внедрения

Коды классификатора JEL: C15, M000

Фундаментальные изменения в воспроизводственном процессе, которые произошли в последние годы, прежде всего связаны с инновациями, которые стали всеобъемлющими и проникающими во все процессы. Однако в настоящее время доля России на мировом рынке высокотехнологичной продукции составляет лишь 0,3%. Это в 8,5 раз ниже, чем удельный вес российского ВВП. Россия реализует инновационного продукта в 130 раз меньше по сравнению с США. Удельный вес инновационно-активных организаций в России составляет только 9,3% [1]. Это означает, что девять из десяти российских предприятий обходятся в своей деятельности без нововведений. Для преодоления этого необходимо шире внедрять не только технологические, но и управленческие инновации. Они гораздо дешевле, чем технологические и внедренческие. Не случайно Еврокомиссия констатировала, что управленческие инновации будут в ближайшие годы одним из основных факторов повышения конкурентоспособности на мировом рынке.

Построение эффективной системы менеджмента, которая будет обеспечивать достижение целей организации, является наиболее актуальной задачей для всех типов организаций. Термин «организация» в равной степени применим как для промышленного предприятия, так и для управляющей, консалтинговой или юридической компании, для коммерческой или государственной структуры. Это связано с тем, что основные принципы менеджмента не зависят от их типа, профиля и области деятельности.

Процесс проектирования системы управления организации, ее практического внедрения проходит множество стадий, этапов и циклов. Их количество и содержание, а также последовательность и логическое обоснование зависят от следующих факторов:

- ☐ выбранного теоретического подхода к построению модели управления;
- ☐ целей и задач, которые поставлены руководством организации перед разработчиками проекта;
- ☐ профиля организации, ее производственной специализации;
- ☐ размеров организации (малая, средняя или крупная организация).

Значительно повышение результативности деятельности организации, ее конкурентоспособности обеспечивает внедрение в системно организованный бизнес процессного подхода (*BPM — Business Process Management*). Процессный подход к управлению организацией, как основа современных подходов к построению систем управления, доказал свою эффективность на практике [6]. В основе этого подхода лежит представление о бизнес-процессе, как последовательности действий, шагов, предпринимаемых для осуществления полного цикла действий по созданию и доведению продукта (услуги) до потребителя с учетом существующих внутренних факторов и внешних условий.

При процессном подходе к организации управления каждая структурная единица обеспечивает выполнение конкретных бизнес-процессов, в которых она участвует. Обязанности, область ответственности, критерии успешной деятельности для каждой структурной единицы сформулированы и имеют смысл лишь в контексте конкретного бизнес-

процесса. Горизонтальные связи между структурными единицами при таком подходе сильнее вертикальных в отличие от функционального подхода.

Сотрудник отвечает не только за свои функции, но и за те бизнес-процессы, в которых он задействован, поэтому результаты деятельности параллельных структурных единиц, которые участвуют в тех же бизнес-процессах, для него важны.

Функциональный подход к управлению оптимален для организаций с простой организационной структурой, когда весь бизнес-процесс (или его значительная часть) сосредоточен в рамках одной структурной единицы. Но для современных организаций характерна сложная организационная структура, в рамках которой ответственность за выпуск конечного продукта или услуги распределяется между многими структурными единицами. И в этом случае преимущества процессного подхода становятся очевидны, особенно для организаций, которым приходится часто изменять свои бизнес-процессы, что характерно для рынков с высоким уровнем конкуренции.

Практика организаций развитых стран показывает, что возможны различные варианты перехода к процессно-ориентированному управлению:

- ❖ организация быстро и целиком переходит на процессно-ориентированное управление;
- ❖ организация идет на полное, но постепенное внедрение процессно-ориентированного управления. Выбирается один или несколько ключевых для организации бизнес-процессов, которые явно определяются, описываются, анализируются с целью их оптимизации, затем автоматизируются и используются в деятельности организации. После этого, проанализировав полученный опыт и, возможно, учтя другие факторы, организация идет либо на полное внедрение процессно-ориентированного управления, либо выбирает тактику постепенного расширения круга его применения;
- ❖ организация предпочитает внедрить процессно-ориентированное управление частично, выбирая один или несколько, как правило ключевых, бизнес-процессов, которые явно определяются, описываются, анализируются с целью их оптимизации и автоматизируются.

Бизнес-процесс является достаточно сложным объектом управления. Система управления бизнес-процессами организации включает: действия по преобразованию входов в выходы, систему сбора информации о показателях процесса, систему анализа этой информации и принятия управленческого решения лицом, ответственным за эффективность процесса, систему непрерывного улучшения показателей процесса и корректирующих действий по устранению причин отклонений в ходе процесса.

Бизнес-процессы показывают последовательность и взаимосвязи работ, необходимые ресурсы и условия выполнения. В качестве ресурсов можно рассматривать сырье, финансы, людей, оборудование, информационные системы и т.д. Бизнес-процессы можно оценить с точки зрения их стоимости для организации и прибыли, которую они приносят.

В стандарте ISO 9001:2000 бизнес-процесс определяется как устойчивая, целенаправленная совокупность взаимосвязанных видов деятельности (последовательность работ), которая по определенной технологии преобразует входы в выходы, представляющие ценность для потребителя.

Владелец бизнес-процесса — должностное лицо, которое имеет в своем распоряжении персонал, инфраструктуру, программное и аппаратное обеспечение, информацию о бизнес-процессе, управляет его выполнением и несет ответственность за его результаты и эффективность.

Потребитель бизнес-процесса: а) внутренний — т. е. находящийся в организации и в ходе своей деятельности использующий результаты (выходы) предыдущего бизнес-процесса; б) внешний — т. е. находящийся за пределами организации и использующий или потребляющий результат деятельности (выход) организации.

Регламент бизнес-процесса — документ, описывающий последовательность операций, ответственность, порядок взаимодействия исполнителей и порядок принятия решений по его улучшениям.

Модель бизнес-процесса — графическое, табличное, текстовое, символьное описание бизнес-процесса либо их взаимосвязанная совокупность [7].

Бизнес-моделирование является современным методом повышения эффективности бизнеса, так как позволяет предварительно оценить последствия тех или иных управленческих решений до реального вложения средств в развитие организации.

Целью бизнес-моделирования является создание достоверного, наглядного и простого для понимания описания деятельности организации. Это может быть рисунок, схема,

объемная модель, выполненная по тем или иным правилам. Описание модели бизнеса позволяет охватить организацию в целом, сконцентрироваться на основных элементах, выявить «узкие места» и взаимозависимости, противоречия и альтернативы, которые при обычном сканировании деятельности организации не обнаруживаются. Работа с моделью организации теоретически дает шанс значительно (в разы) повысить эффективность ее деятельности.

Достаточно широкое распространение практика бизнес-моделирования получила в виде описания бизнес-процессов. Термины: модель «как есть» («as-is») и модель «как должно быть» («to-be») стали привычными. Бизнес-моделирование как подход активно развивается и остается пока в большей степени прерогативой специалистов в области информационных технологий. Однако помимо моделей, описывающих информационные потоки или бизнес-процессы, и необходимых для внедрения корпоративных информационных систем (КИС) в рамках общего подхода к бизнес-моделированию существуют и применяются модели различного уровня и назначения:

Модели стратегического анализа (всевозможные матрицы: SWOT, PEST, BCG, McKinsey и др.).

Модели стратегий (7S, модель конкурентных стратегий Портера, модель Shell, модель Хофера-Шендела и др.).

Модели (в том числе стандарты) различных систем и подходов управления качеством, финансами, персоналом, клиентами, целями, сроками, товарными потоками и пр. (CRM, SCM, BSC, TQM, ISO, PMI, SCM, BPM, KPI, MBO, HRM, и т.д.).

Референтные модели (типовые отраслевые решения, которые могут служить для других организаций примером для подражания)

Сущностные бизнес-модели (модель ценностной цепочки, модель Захмана) [5].

При описании бизнес-процессов на этапе анализа деятельности «как есть» получается большое количество работ. Для того чтобы повысить эффективность обработки большого количества информации, работы нужно правильно структурировать. Для этого бизнес-процессы делят на четыре группы [3], каждая из которых обладает своими отличительными особенностями:

- основные бизнес-процессы — генерируют доходы организации;
- обеспечивающие бизнес-процессы — поддерживают инфраструктуру организации;
- бизнес-процессы управления — управляют организацией;
- бизнес-процессы развития — развивают организацию.

К группе основных относят бизнес-процессы:

- создающие добавленную стоимость продукту, который производит организация;
- создающие продукт, представляющий ценность для внешнего клиента;
- прямой целью которых является получение доходов;
- за которые внешний клиент готов платить деньги.

Основные бизнес-процессы определяют доходы организации. Именно они определяют профиль бизнеса, имеют стратегическое значение и их нельзя отдавать на аутсорсинг, так как в этом случае организация потеряет свою конкурентоспособность. Именно эти процессы конкурентоспособная организация должна уметь выполнять лучше других в своей отрасли. Основные бизнес-процессы изменяются в зависимости от востребованности рынка и стратегии организации.

К группе обеспечивающих процессов относят:

- процессы, клиентами которых являются основные процессы, структурные подразделения и сотрудники организации.
- процессы, которые поддерживают инфраструктуру организации.

Обеспечивающие процессы не приносят напрямую дохода, не добавляют стоимости и являются по своей сути затратными, однако нужны для того, чтобы организация существовала. Клиентами обеспечивающих процессов являются подразделения и сотрудники организации, которых при описании процессов называют внутренними клиентами. В качестве обеспечивающих рассматривают такие бизнес-процессы, как административно-хозяйственное обеспечение, обеспечение безопасности, юридическое обеспечение и т.д.

К группе управленческих относят следующие бизнес-процессы:

- процессы, которые обеспечивают выживание, конкурентоспособность и развитие организации и регулируют ее текущую деятельность.

— процессы, прямой целью которых является управление деятельностью организации.

Процессы управления не нужны для внешнего клиента, но они нужны для менеджмента организации, потому что именно эти процессы позволяют управлять организацией, обеспечивая ее выживание, конкурентоспособность и развитие.

Отличительными особенностями процессов управления является их типовая структура. Различие между управленческими процессами определяется спецификой объектов управления.

Существует ряд обязательных бизнес-процессов управления, которые имеются в любой организации:

- стратегический менеджмент;
- финансовый менеджмент;
- управление маркетингом;
- менеджмент человеческих ресурсов.

Наличие других бизнес-процессов управления определяется спецификой и стратегией организации. Например, для бизнесов, имеющих вредное производство, появляется такой критический объект управления, как окружающая среда, за загрязнение которой взимаются большие штрафы.

К группе бизнес-процессов развития организации относят:

- процессы, целью которых является получение прибыли в долгосрочной перспективе;
- процессы совершенствования и развития деятельности организации.

Отличительной особенностью бизнес-процессов развития организации является то, что они на 80% представляют собой проектную деятельность, поэтому требуют иных методов управления, которые называют технологиями управления проектами.

Практический опыт выделения процессов и построения систем процессного управления в российских организациях свидетельствует о том, что для организаций численностью до 100–150 сотрудников можно выделять не более 7–8 процессов, связанных с основной и вспомогательной деятельностью. Для организаций более крупного масштаба количество процессов, выделяемых для построения системы управления, может составлять 15–20 [2].

Изменение числа и состава процессов могут быть вызваны следующими факторами.

Изменение внешней среды организации и, как следствие, изменение стратегических целей, направлений бизнеса, способов ведения бизнеса и управления бизнесом.

Изменение и развитие информационного обеспечения бизнеса и управления может привести к продвижению схем процессного управления вниз по ступеням иерархии и декомпозиции процессов на подпроцессы, их составляющие.

Изменение организационной структуры организации, состава, зон ответственности руководителей и их персоналий тоже может привести к изменениям в составе и структуре процессов. Подобрать идеальных руководителей практически невозможно, поэтому приходится учитывать личностные характеристики руководителей при назначении их на руководящие посты, при распределении их ролей, определении их зон ответственности и, следовательно, границ подчиненных им процессов. Любые изменения в кадровом составе высшего руководства могут привести к перераспределению их властных полномочий и, соответственно, к изменению границ подчиненных им процессов.

Степень детализации описания бизнес-процесса организации зависит от цели и в каждом конкретном случае индивидуальна. В этих условиях актуальной становится задача выработки стандартных критериев определения степени детализации описания бизнес-процессов. Такие критерии должны показать глубину проведения декомпозиции бизнес-процессов.

Технология описания и оптимизации бизнес-процессов позволяет решить следующие задачи:

- ◆ повысить прозрачность, контролируемость и управляемость бизнеса, навести порядок, реализовать стратегии, поддержать рост;
- ◆ оптимизировать бизнес-процессы в соответствии с различными критериями, например снижение издержек, уменьшение времени процессов, повышение качества процессов, уменьшение рисков;
- ◆ построить эффективную организационную структуру. Выполнить реструктуризацию;
- ◆ спроектировать новые бизнес-направления и бизнес-процессы;
- ◆ тиражирование бизнеса;
- ◆ автоматизация.

Правильный подбор персонала. Мотивация. Уменьшение персонало-зависимости. Регламентация. Высвобождение времени руководителей. Повышение ответственности и эффективности работы персонала.

Финансы (расчет себестоимости объектов учета, управленческий учет, бюджетирование.)

Повысить рыночную стоимость, инвестиционную привлекательность, имидж, обеспечить выход на новые рынки. Создание бизнес-модели организации в графическом, текстовом или каким-либо еще виде, позволяет выявить причинно-следственные связи предметной области (отразить организационную, функциональную или информационную структуры организации). Наглядность модели организационной структуры (отвечающей на вопрос: «кто и чем занимается») повышает прозрачность границ ответственности сотрудников. Используя инструментарий моделирования бизнес-процессов, путем связывания ролей с работниками и процессами можно сгенерировать для каждого работника документ, отражающий предъявляемые к нему требования, предоставляемые ему полномочия и должностную инструкцию. При этом модели бизнес-процессов определяют, как должны выполняться те или иные бизнес-функции, и именно они составляют основу комплекса бизнес-моделей организации.

Программные продукты для моделирования бизнес-процессов позволяют отобразить бизнес-процессы организации в графическом или табличном виде. Основное их назначение — визуализация технологических и управленческих цепочек действий, событий и функций. Наиболее характерные и распространенные программные продукты этого типа:

ARIS Toolset (программный продукт, поддерживающий методологию ARIS — архитектура интегрированных информационных систем);

BPWin (поддержка стандартов описания процессов IDEF0, IDEF3, DFD), EM Tool и IDEF0 Doctor и пр.

Однако бизнес-процессы достаточно сложны и динамичны. Поэтому их невозможно понять и проанализировать, используя одни лишь потоковые диаграммы и электронные таблицы [8], которые адекватно отвечают на вопрос «что», но не могут ответить на вопросы «как», «когда», «где», «кто».

В настоящее время перед высшим менеджментом организаций стоит задача в создании работающих методик, механизмов и процедур, реализующих формализованные методы оценки управленческих решений в конкретных условиях. Ведущая роль при этом, несомненно, принадлежит имитационному моделированию, которое является эффективным инструментом для адекватного описания неструктурированных проблем и систем большой размерности, имеющих вероятностный характер поведения.

Обычно под имитационной моделью понимается комплекс программ для ЭВМ, описывающий функционирование отдельных блоков систем и правил взаимодействия между ними. Использование случайных величин делает необходимым многократное проведение экспериментов и последующий статистический анализ полученных результатов.

Основные преимущества имитационных моделей заключаются в следующем: большая близость к реальной системе, чем у математических моделей; возможность использования многоцелевых критериев при построении и исследовании моделей; проведение исследований на основе неполной информации; интерпретация и исследование динамической ситуации, когда параметры системы и среды меняются во времени; исследование поведения системы посредством выявления причинно-следственных отношений и взаимодействий контуров обратной связи, проявляющегося в особенностях ее структурной организации; использование зависимостей более сложного характера, не описываемых простыми математическими соотношениями.

Необходимость разработки эффективных методов моделирования как инструмента выявления проблемных ситуаций, борьбы со сложностью проблем управления и оперативного принятия решений продиктована сегодня практикой развития отечественного рынка, где принимать решения приходится в условиях неопределенности, экономической нестабильности и повышенных рисков. При этом предполагается, что руководство организацией готово сознательно следовать принципам рационального и интуитивного анализа возникающих проблем, их раннему диагностированию и предупреждению. Накопленный опыт и широкое распространение современных информационных технологий продемонстрировали актуальность внедрения имитационного моделирования в решение комплекс-

ных и трудно формализуемых задач, связанных с исследованием проблемных ситуаций и нетривиального поведения сложных систем и объектов. Формальный анализ моделей позволит выявить узкие места в технологиях и выработать рекомендации по улучшению (независимо от того, предполагается на данном этапе автоматизация работы или нет). С их помощью можно осуществлять предварительное моделирование нового направления деятельности с целью выявления новых потоков данных, взаимодействующих подсистем и бизнес-процессов.

Серьезным препятствием для применения моделей в практике принятия управленческих решений является их абстрактный характер. Поэтому наиболее целесообразным подходом является создание комплекса имитационных моделей с использованием специализированного языка моделирования.

Проведение моделирования предполагает осуществление четырех основных этапов: 1) построение модели, 2) запуск модели, 3) анализ полученных показателей эффективности, 4) оценка альтернативных сценариев.

Работающая модель копирует текущую деятельность организации. Это достигается путем прохождения через возможные события в режиме сжатого времени с одновременным отображением «живой» картины бизнес-процесса при помощи анимации. Так как программное обеспечение имитационного моделирования отслеживает статистические параметры элементов модели, оценка эффективности процесса может быть получена на основе анализа соответствующих выходных данных.

Влияние людей на процессы и технологии ведет к появлению бесконечного числа вероятных сценариев и исходов, которые невозможно понять и оценить без помощи имитационной модели.

Варьируя переменные данные в рамках модели и не рискуя при этом нарушить выполнение текущих операций или помешать созданию новой системы, можно точно предсказать, сравнить или оптимизировать показатели эффективности процесса.

Процессы обслуживания клиентов представляют собой одну из важнейших областей применения имитационного моделирования, поскольку в типичном процессе обслуживания суммарное время ожидания может достигать 95% общего времени обработки.

Имитационное моделирование процессов обслуживания клиентов считается исключительно сложной задачей, так как в данном случае как потоковые объекты, так и ресурсы — это люди. Люди обладают гораздо более сложным и непредсказуемым поведением по сравнению с продуктами, документами, оборудованием или транспортными средствами. Как правило, время обслуживания непостоянно, а моменты появления клиентов случайны. Поэтому для корректного представления необходимо использовать вероятностные распределения.

Поскольку поступление заявок в систему носит циклический и случайный характер, системы обслуживания редко находятся в устойчивом положении. Поэтому было бы правильным представлять осуществление операций в такой системе в рамках временных окон (периодов) и соответствующим образом описывать элементы модели.

Единой методики разработки и моделирования бизнес-процессов не существует. В этих условиях критериями эффективности труда аналитика бизнес-процессов могут быть:

- ✧ достижение целевых значений критериев оценки эффективности бизнес-процессов после проведения их оптимизации;
- ✧ степень удовлетворенности сотрудников организации работой в рамках бизнес-процесса после его оптимизации.

Проект по описанию бизнес-процессов несомненно поможет бизнесу в его деятельности и будет способствовать:

- повышению прозрачности деятельности организации;
- закреплению зон ответственности сотрудников организации;
- улучшению взаимодействия подразделений;
- решению проблемы «незаменимых сотрудников».

Таким образом, проводя имитационное моделирование бизнес-процессов и используя информационные технологии, организация может создать новую структуру, полностью изменить бизнес-процессы для кардинального повышения эффективности своей деятельности, добиться конкурентного преимущества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике: В 5 т. Т. III. — М.: Научный эксперт, 2008.
2. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: Регламентация и управление: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2007. — 319 с.
3. Ковалев С.М., Ковалев В.М. Технология структуризации и описания организации — шаг за шагом <http://www.betec.ru/>
4. Кулижский А. Глобальная конкуренция бизнес-моделей. Как выбирать и строить свою? <http://www.krconsult.org/analytics/article/>
5. Лычкина Н.Н. Имитационные модели в процедурах и системах поддержки принятия стратегических решений на предприятиях // Бизнес-информатика. — 2007. — № 1. — С. 29–35.
6. Менеджмент процессов /Под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна: Пер. с нем. — М.: Эксмо, 2007.
7. Резниченко А. Процессный подход к управлению, ИТ и российские банки. <http://www.directum-journal.ru/>
8. Тумаи К. Имитационное моделирование бизнес-процессов http://www.interface.ru/fset.asp?Url=/consult/mod_biz_process.htm

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫМИ АКТИВАМИ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Н.А. СААКЯН,

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

В статье рассматриваются основные проблемы управления нематериальными активами на российских предприятиях.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; нематериальные активы; гудвилл; патент; бренд

Коды классификатора JEL: M20

Превращение России в открытую экономическую систему, предстоящее вступление в ВТО, глобальные изменения на мировом рынке, а также мировой финансовый кризис вызывают необходимость более детального анализа проблем повышения конкурентоспособности российской экономики на основе эффективного использования нематериальных активов.

На сегодняшний день проблема обеспечения конкурентоспособности российских предприятий изучена недостаточно. Необходима разработка новых теоретических, методологических положений и методических инструментов для выявления сущности и содержания конкурентоспособности, определения факторов, активно влияющих на изменение конкурентоспособности, и резервов ее повышения, разработка теоретико-методологических основ управления предприятием.

Принятие оптимальных решений в сфере управления конкурентоспособностью предприятием возможно на базе концепции управления стоимостью. Сущность данной концепции определена и сводится к оценке эффективности принимаемых управленческих решений с учетом их влияния на стоимость материальных и нематериальных активов предприятия, создающих конкурентные преимущества предпринимательским структурам. Однако современные методики оценки нематериальных активов предприятия трудноприменимы в российских условиях. Между тем именно обоснованное определение рыночной стоимости как материальных, так и нематериальных активов позволяет реально судить о величине введенного в экономический оборот капитала, а мониторинг стоимости — о правильности стратегических и тактических управленческих решений выбора и хода реализации этих решений на практике.

Реалии современной мировой экономики таковы, что традиционные методы повышения конкурентоспособности компаний ушли в прошлое. В эпоху информационного общества и инновационной экономики на первый план выходит интеллектуальный капитал, в том числе нематериальные активы, грамотное управление которыми создает предприятиям ряд конкурентных преимуществ.

Глобализация экономики так или иначе снижает способность российских производителей противостоять мировой конкуренции с помощью национальных границ. Конкуренция должна набирать силу не столько на традиционной основе через цены, качество, наращивание производственных мощностей, сколько через способность предпринимательской структуры создавать новую стоимость преимущественно за счет нематериальных активов. В сложившихся условиях у отечественных предпринимателей практически нет другого выхода, как принять на вооружение новую управленческую парадигму, требующую выработки стоимостного мышления, направленного как на максимизацию получения прибыли, так и, что не менее важно, на наращивание стоимости компании. Достоверная оценка стоимости материальных и нематериальных активов предприятия позволяет не только адекватно реагировать на реальное положение компании на рынке, но и своевременно корректировать принимаемые стратегические и тактические управленческие решения.

Каждый товаропроизводитель поставлен перед необходимостью обеспечения конкурентоспособности своей организации. Чем разнообразнее и богаче набор конкурентных преимуществ организации и выше их качественные характеристики, тем благоприятнее предпосылки, которые она имеет для успешной деятельности на отечественном и мировом рынке.

Одной из главных проблем в обеспечении конкурентоспособности предприятия является возможность удерживать конкурентное преимущество.

Конкурентные преимущества можно определить как свойства компании, позволяющие ей создавать стоимость более высокими по сравнению с конкурентами темпами.

Все возможные конкурентные преимущества можно разделить на два вида:

1) конкурентные преимущества первого уровня — связаны с использованием новейших технологий производства, наличием у предприятия квалифицированного персонала, ведением долговременных НИОКР, развитым маркетингом, современным менеджментом, наличием у предприятия солидной репутации и бренда;

2) конкурентные преимущества второго уровня — связаны с доступностью сырья, наличием дешевой рабочей силы и т.д. Преимущества второго уровня не столь устойчивы, они могут быть скопированы конкурентами.

Преимущества первого уровня дольше сохраняются и позволяют достигать более высокой прибыльности, именно к ним относятся нематериальные активы предприятия.

Нематериальные активы — это неосознаваемые, не имеющие вещественной формы активы предприятия, приносящие прибыль.

К нематериальным активам относятся: деловая репутация фирмы («гудвилл»), патенты, авторские права, торговые марки; права собственности на арендованное имущество, права на разработку и затраты на разработку природных ресурсов, формулы, технологии и образцы; ноу-хау, товарный знак, лицензии и т.д.

Необходимо отметить, что отечественные источники конкурентных преимуществ имеют некоторую специфику. Например, до настоящего времени в стране доминирует конкуренция на основе факторов производства, т. е. материальных и финансовых ресурсов, которые как доминанта хозяйственной среды характерны для индустриальной экономики. В постиндустриальной экономике в качестве доминанты выступают нематериальные ценности, и конкурентное преимущество достигается в большинстве развитых стран мира за счет нематериальных активов.

Однако в части традиционных конкурентных преимуществ (материальных и финансовых) во многих западных странах и их ведущих компаниях в конце XX века обозначилась утрата лидерства в пользу «новых индустриальных стран» (стран Юго-Восточной Азии, а также Китая, Индии, Бразилии). Фундаментальные экономические показатели их активов начали сближаться. В этих условиях лидеры мировой экономики стремятся удержать превосходство с помощью идеи о нематериальных активах, стоимостная оценка которых зависит от уровня корпоративного управления и ценностей, во многом формируемых маркетинговыми службами. Эволюция конкуренции на основе факторов производства в конкуренцию на основе нематериальных ценностей, происходящая в развитых странах мира, объясняет расхождение в результативности равновеликих компаний: различия в финансово-хозяйственных результатах являются следствием асимметрии в знаниях.

В российских компаниях смена доминант в конкуренции еще не произошла. На долю нематериальных активов приходится в среднем 0,2% имущества отечественных предприятий. Имеет место быть их тотальная недооценка отечественным менеджментом, отсутствие сколько-нибудь значимого влияния нематериальных ценностей на финансово-хозяйственную деятельность российских компаний. Структура инвестиций, где на долю нематериальных активов приходится менее 0,5%, не позволяет предвидеть существенных изменений в ближайшем будущем [4, с. 203].

Это во многом объясняется отсутствием эффективного механизма идентификации, оценки и управления нематериальными активами в целом и интеллектуальной собственностью в частности. В результате интеллектуальная собственность, стоимость которой в Российской Федерации составляет, по некоторым оценкам чиновников, а также специалистов по оценке интеллектуальной собственности, 400 миллиардов долларов, бездействует. Субъективные препятствия для вовлечения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот способствуют ее утечке за рубеж, а отечественная хозяйственная среда и российский бизнес лишаются важнейших конкурентных преимуществ.

В соответствии с российскими стандартами актив квалифицируется как нематериальный, если он не обладает физической структурой, но его можно идентифицировать и использовать в производстве или управлении в среднесрочной перспективе, а также документально оформлен и способен приносить предприятию сверхприбыли.

Таким образом, нематериальные активы — это очень сложное понятие. Во-первых, нематериальные активы хозяйствующего субъекта представляют ту часть имущества, которая, в отличие от других активов, не имеет материально-вещественной формы. Во-вторых, срок полезного использования нематериальных активов составляет более одного года. В-третьих, нематериальные активы имеют стоимостную оценку, однако являются немонетарными активами. И могут быть поставлены на учет только в случае стоимостной оценки. В-четвертых, нематериальные активы являются источником сверхприбыли для их обладателя, создают конкурентные преимущества, приносящие прямо или косвенно доход.

Российский стандарт относит к нематериальным активам деловую репутацию организации и организационные расходы [5, с. 97], а также объекты интеллектуальной собственности: исключительные права патентообладателя на изобретение, промышленные образцы, полезные модели; исключительные авторские права на программы для ЭВМ, базы данных; имущественные права автора или иного правообладателя на топологии интегральных микросхем; исключительные права владельца на товарный знак и знак обслуживания, наименование места происхождения товаров; исключительные права патентообладателя на селекционные достижения.

В соответствии с российским стандартом в состав нематериальных активов не входят интеллектуальные и деловые качества работников предприятия, их квалификация, производительность труда, поскольку эти характеристики неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы отдельно от них.

На наш взгляд, нематериальные активы — наиболее перспективная и управляемая часть имущества капитального характера. Посредством наращивания нематериальных активов достигается эффект капитализации имущества компании.

В структуре корпораций США в начале 80-х годов XX века более 60% имущества было представлено материальными активами. Соответственно, на долю нематериальных активов приходилось не более 40%. К концу XX века за счет увеличения удельного веса нематериальных активов соотношение составило 30:70%. При этом 30–40% имущества корпораций нематериального характера не идентифицировано и, соответственно, в балансах не отражено. Аналогичная ситуация наблюдается в западноевропейских корпорациях [1, с. 135].

Консалтинговая компания «Interbrand» провела анализ соотношения материальных и нематериальных активов некоторых предприятий и получила следующие результаты: в компании *British Petroleum* — 30 к 70; в компании *IBM* — 17 к 83; в компании *Coca-Cola* — 4 к 96 [4, с. 151].

В российской действительности 90–100% нематериальных активов не отражается в учете и финансовой отчетности. Лишь права на знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и товарный знак отражаются в балансе на 80%; остальные 20% неучтенных активов относятся к правам на фирменные наименования и не отражаются в балансе вследствие отсутствия специального закона. Фирменные наименования зачастую регистрируются как товарные знаки, однако если наименование организации длинное, то оно обычно не проходит регистрацию. Анализ теории и практики признания, оценки, защиты, переоценки нематериальных активов в России, сравнение с зарубежными подходами и тенденциями в этой области позволяют сформулировать следующую совокупность проблем в действующем в России механизме функционирования нематериальных активов.

Имеющаяся в России логичная концепция стандартизации оценочной деятельности не реализована на практике в части стандарта оценки нематериальных активов. Стоимостная оценка нематериальных активов в целом и их отдельных составляющих является предметом острых дискуссий. Разнообразие подходов и реализуемых в виде проектов нормативных документов, фактически не оставляет места для достижения разумного компромисса сторон. Унификация требований к оценке и их закрепление в соответствующих нормативных документах приведет к тому, что за рамками стандартов окажутся многие применяемые методы и направления оценки нематериальных активов.

В условиях отсутствия стандарта оценки нематериальных активов в настоящее время в России применяется методика оценки интеллектуальной собственности. Вместе с тем наряду с ней действует около 30 правовых актов федерального и регионального уровней, уточняющих порядок признания и определения стоимости нематериальных активов. Специфика действующего в России правового механизма такова, что каждый законодательный акт со временем обрастает множеством подзаконных актов. В итоге в практической действительности складывается ситуация, когда нематериальные активы проще не идентифицировать: это экономичнее с точки зрения денежных расходов и трудовых затрат.

Несмотря на наличие множества правовых актов в области признания и оценки нематериальных активов, в них не предусмотрена возможность изменения стоимости нематериальных активов не путем амортизации, а методом переоценки для активов с неограниченным сроком полезного использования. Эта ситуация создает парадоксы в оценке деловой репутации. Постепенная амортизация гудвилла приводит к нулевой остаточной стоимости, хотя деловая репутация при этом может не только не уменьшаться, но и увеличиваться. Непризнание возможности переоценки нематериальных активов сдерживает развитие бренд-менеджмента в России.

Действующий порядок признания и оценки нематериальных активов делает практически бессмысленным их использование в налоговом учете и, соответственно, в налоговом менеджменте, так как правовые регламенты «вытесняют» нематериальные активы в область управленческого учета. В результате ограниченная сфера применения нематериальных активов обуславливает проблемы с их отражением в финансовой отчетности.

В отечественной хозяйственной среде отсутствует какое-либо единообразие в подходах к управлению нематериальными активами. В этой области нет ни концепции, ни типовых методов и приемов. В отечественной литературе крайне мало публикаций в области управления нематериальными активами, которые могли бы представлять интерес для других хозяйствующих субъектов.

Многие термины в области оценки нематериальных активов не гармонизированы с международными стандартами оценки. Так, словосочетание «объект интеллектуальной собственности» не переводится на европейские языки, так как зарубежными оценщиками в этих целях используется термин «интеллектуальная собственность». Границы применения терминов, распространенных в области оценки нематериальных активов, зачастую «размыты».

Правовая защита нематериальных активов в России далека от совершенства и создает возможность легальной деятельности на отечественном рынке профессиональных «перехватчиков» товарных знаков, от которых не защищены ни иностранные, ни отечественные владельцы патентов и брендов.

Сегодняшнее положение дел в области патентов напоминает начало 1990-х: масса плохо управляемой собственности, которую можно перераспределить. С одной лишь разницей: если в 90-е годы речь шла о материальных активах, то сейчас об интеллектуальных активах.

Своевременно оформленный патент — сильное оружие в конкурентной борьбе. С его помощью можно на самых законных основаниях стеснить конкурента: и помешать импортеру — импортировать, производителю — производить, продавцу — продавать, ибо продукция, произведенная в нарушение патента, признается контрафактной. Также, используя патент, можно заставить конкурентов выплачивать роялти.

В то же время патенты, а также товарные знаки давно и успешно применяются российским бизнесом с целью минимизации налогового бремени. Лицензионные отчисления предприятий не включаются в налогооблагаемую базу. Они относятся на себестоимость продукции, таким образом, можно легально снижать налог на прибыль. Также можно отнести патент на собственный офшор, и выводить туда часть прибыли до налогообложения под видом лицензионных платежей. Этот механизм реализуется следующим образом: отечественная компания выплачивает роялти за использование патента по сублицензионному договору, например компании на Кипре. При этом, согласно договору об избежании двойного налогообложения, налог у источника (российской компании) равен нулю. Полученные средства кипрская компания перечисляет по лицензионному соглашению на счет владельца патента — например, компании с Британских Виргинских островов, оставляя себе в качестве вознаграждения 1–3% (именно с этой суммы уплачивается налог на прибыль по кипрской ставке 10%). Все деньги в офшоре. Потери на проходе составляют десятки доли процента от выведенной суммы плюс расходы на создание и поддержание всей этой транзитной схемы [3, с. 46].

Таким образом, интерес отечественного бизнес-сообщества к нематериальным активам растет, что свидетельствует о трансформации подходов к составу и формам имущества субъектов предпринимательской деятельности. Нематериальные активы хорошо организованного бизнеса в долгосрочной перспективе имеют тенденцию к постоянному росту, позволяют генерировать доходы, обеспечивают предприятию устойчивые конкурентные преимущества. Идентификация и стоимостная оценка нематериальных активов, отражение их в финансовой отчетности позволяют наращивать капитализацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Андреев С.В.* Управление эффективностью использования нематериальных активов промышленными предприятиями России: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. — М., 2004.
2. *Браверман А.А.* Капитализация маркетинга // Маркетолог. — 2002. — № 12.
3. *Денисов Д.* Осторожно, злые патенты // Ростовский бизнес-журнал. — 2008. — № 18 (70).
4. *Дойль П.* Маркетинг, ориентированный на стоимость. — СПб.: Питер, 2001.
5. *Нечаева Л.Н.* Совершенствование механизма формирования и управления нематериальными активами: Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. — М., 2005.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМ ДИСТАНЦИОННОГО БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТОВ

Н.И. ЛОМАКИН,

к.э.н., доцент,

Волжский политехнический институт (филиал) Волгоградского государственного
технического университета,
e-mail: tel9033176642@yahoo.com;

И.А. САМОРОДОВА,

ст. преподаватель,

Волжский гуманитарный институт (филиал)
Волгоградского государственного университета,
e-mail: samorodov@vlhpost.ru

В статье приводится анализ различных форм организации банковского обслуживания. Сравнение дистанционного банковского обслуживания с традиционными формами расширения филиальной сети банков выявляет большую экономическую эффективность ДБО в части единовременных и текущих затрат.

Ключевые слова: дистанционное банковское обслуживание; первоначальные инвестиции; ежемесячные затраты; себестоимость операции; эффективность

Коды классификатора JEL: G21, L86

В настоящее время Интернет-банкинг является одним из наиболее прогрессивных и динамично развивающихся сервисов. За последние годы в этой области произошел качественный сдвиг. Наиболее дальновидные компании применяют Интернет во всех аспектах своего бизнеса.

Дистанционное банковское обслуживание (ДБО) — общий термин для технологий предоставления банковских услуг на основании распоряжений, передаваемых клиентом удаленным образом (т. е. без его визита в банк), чаще всего с использованием компьютерных сетей. **Согласно определению Базельского комитета по банковскому надзору, «электронное банковское дело, или e-banking, включает предоставление розничных и незначительных по объему банковских продуктов и услуг через электронные банковские каналы, а также значительных по объему электронных платежей и других оптовых «банковских услуг электронным способом» [1].**

Конкурентные преимущества иностранных банков находятся именно в сфере технологий. Постоянно увеличивающийся спектр банковских услуг, возникновение новых технических решений, рост клиентской базы изменяют требования кредитных организаций к работающим у них информационным системам обслуживания клиентов. Не все IT-системы оказались эффективными и модифицируемыми под изменившуюся ситуацию. Экспертные советы и аналитики банковского рынка регулярно оценивают уровень информатизации крупнейших российских банков [3].

Известно множество различных банковских систем дистанционного обслуживания, и каждая из них обладает своими финансовыми характеристиками: размером первоначальных инвестиций, стоимостью владения, сроком выхода на уровень безубыточности, окупаемости и др.

На рынок банковских услуг стремительно выходят новые технологии. Один из перспективных проектов на территории России и стран СНГ — технология мобильной коммерции «iBank2», предназначенная для предоставления услуг электронного банкинга с поддержкой всех каналов доступа — Internet (онлайн и офлайн), WAP, SMS, телефон (голос, факс, модем) и обслуживающая корпоративных и частных клиентов.

Исследования показывают, что российские банки намерены в ближайшие годы провести серьезные изменения в сфере аналитики и контроллинга, используя современные

ИТ-решения для развития продаж, так как слабость существующих ИТ-систем мешает им в достижении стратегических целей. Однако, по мнению отдельных экспертов, при всей привлекательности дистанционного банковского обслуживания финансовая выгода от его внедрения далеко не очевидна.

Внедрение и совершенствование ИТ-систем связано с инвестициями, причем банк может использовать покупную систему или разработать соответствующее программное обеспечение (ПО) самостоятельно. Резонно ли банку внедрять систему ДБО для физических лиц или инвестиции следует направить на открытие дополнительного офиса?

Для выбора стратегии в области обслуживания физических лиц банку необходимо определить направления развития ДБО. Финансовые показатели отдельных направлений являются одним из наиболее важных критериев выбора. В настоящее время при выборе системы ДБО в российских коммерческих банках они рассчитываются крайне редко [4].

Целесообразно сравнить эффективность различных видов ДБО с «классическим» обслуживанием клиентов в отделении банка. Проводя оценку эффективности, обычно выделяют два направления: сравнение достигнутого и планируемого экономического эффекта (например, прибыль от использования системы за заданный период времени) и оценку текущей эффективности работы (стоимость обслуживания клиента, рентабельность).

Практика показывает, что оценить чистую прибыль от системы ДБО — задача весьма непростая, поскольку, как правило, основной доход эта система приносит косвенным образом. Прямой доход (плата за пользование системой) обычно незначителен или вообще отсутствует, хотя это зависит от клиентской политики конкретного банка. Кроме того, подход к оценке эффективности по прибыли вообще неприемлем для систем ДБО, функционирующих в информационном режиме, т.е. предоставляющих клиентам бесплатные услуги. Выгодность внедрения таких систем обуславливается экономией на затратах других подразделений, но прибыли как таковой не приносит.

В основу оценки инвестиций в систему ДБО могут быть положены методы определения рентабельности затрат на обслуживание клиентов, предложенные Д. Мирошниковым. Для проведения оценки сравним обслуживание одного и того же числа клиентов, например, 10 000 в системе ДБО и в отделении банка. При этом можно предположить, что банк в целом обслуживает значительно большее число клиентов, и добавление к ним дополнительных 10 000 существенным образом не меняет его бизнес-процессы.

Сразу следует сделать оговорку относительно того, что данная методика учитывает определенный эффект от инвестиций как отдачу от работы системы ДБО, однако не учитывает повышения эффективности управления банком, измеряемого приростом экономической добавленной стоимости (EVA). Указанная методика была предложена профессором Кошалинского технического университета (Польша) А.П. Ивановым в целях расчета стоимостного критерия оценки эффективности управления инвестициями [2].

Проведем анализ совокупной стоимости владения при внедрении системы дистанционного обслуживания ТСО_{ДБО}, которая включает в себя как первоначальные инвестиции I , так и затраты на текущую работу $E_{\text{мес}}$ в течение периода оценки $T_{\text{план}}$:

$$ТСО_{\text{ДБО}} = I + E_{\text{мес}} T_{\text{план}} \quad (1)$$

Первоначальные инвестиции включают:

$$I = I_{\text{ДБО}} + I_{\text{ПО}} + I_{\text{комп}} + I_{\text{связь}} + I_{\text{интегр}} + I_{\text{обуч}} \quad (2)$$

где

$I_{\text{ДБО}}$ — стоимость покупки программного обеспечения системы ДБО;

$I_{\text{ПО}}$ — стоимость покупки дополнительного к системе ДБО программного обеспечения:

СУБД, веб-сервера, средств криптозащиты и т.п.;

$I_{\text{комп}}$ — стоимость приобретения аппаратного обеспечения (серверов, АРМ сотрудников поддержки и т.п.);

$I_{\text{связь}}$ — стоимость сетевой инфраструктуры (организация канала выхода в Интернет, стоимость сетевого оборудования и т.п.);

$I_{\text{интегр}}$ — стоимость проведения интеграционных работ по стыковке системы ДБО с информационными системами банка (включает в себя оплату доработок системы ДБО, выполняемых поставщиком, и затраты на внедрение выполненных доработок в банковские информационные системы);

$I_{\text{обуч}}$ — стоимость подбора и обучения персонала.

Ежемесячные затраты $E_{\text{мес}}$ включают:

$$E_{\text{мес}} = E_{\text{поддержка}} + E_{\text{ДБО}} + E_{\text{интегр}} \quad (3)$$

где

$E_{\text{поддержка}}$ — стоимость поддержки системы у поставщика;

$E_{ДБО}$ — затраты на обеспечение работы ДБО (зарплата сотрудников, оплата каналов связи, косвенные затраты);

$E_{интегр}$ — затраты на обеспечение интеграции работы ДБО с информационными системами банка.

Если была осуществлена так называемая online-интеграция системы ДБО с АБС банка, то $E_{интегр} = 0$. В противном случае затраты на интеграцию включают «ручное» проведение операций из системы ДБО в АБС банка.

В формуле подсчета ежемесячных затрат сознательно пропущено третье слагаемое — затраты банка на исполнение самой операции. Причины следующие:

- стоимость проведения операции относится к себестоимости отдельного банковского продукта, а не к себестоимости обслуживания клиента в системе ДБО или при «классическом» обслуживании;
- как правило, по каждому отдельному банковскому продукту вырабатывается такая тарифная политика, чтобы затраты на выполнение операции входили во взимаемую с клиента комиссию.

Рассмотрим пример приобретения филиалом банка NZ-банк в г. Волжский системы ДБО для обслуживания физических лиц.

При открытии отделения банка совокупная стоимость владения за 5 лет составит:

$$TCO_{отд} = I + E_{мес} \cdot T_{план} \quad (4)$$

$$TCO_{отд} = 3120 + 195 \times 60 = 14820.$$

Сравним данный инвестиционный проект по открытию отделения в Волжском с проектом по применению ДБО «iBank2» (таблица 1).

Таблица 1

Единовременные и текущие затраты по применению ДБО.

Наименование	Вариант
Затраты	ДБО «iBank2», руб.
Первоначальные инвестиции, всего (I) в том числе:	2072850
стоимость ДБО (10 000 клиентов)	1482000
вспомогательное ПО	39000
оборудование	130000
сетевая инфраструктура	208000
интеграция с ИС банка	185250
обучение сотрудников	28600
Ежемесячные затраты, всего (Емес):	123396
оплата поддержки	27716
зарплата сотрудников с начислениями	57200
оплата каналов связи	15600
косвенные затраты	22880
ТСО (1год)	3553602
ТСО (3год)	6515106
ТСО (5год)	9476610

Совокупная стоимость владения (при обслуживании 10000 клиентов) с применением ДБО гораздо меньше затрат на «классическое» обслуживание: в среднем на 55% в год.

За счет экономии на затратах инвестиции в ДБО при сравнении с работающим отделением банка окупаются довольно быстро (приблизительно за 18 месяцев).

Экономия прямых затрат выявляется при исполнении отдельно взятой операции клиента в случае ДБО и «классического» обслуживания (таблица 2).

Таблица 2

Сравнение стоимости проведения операции

Наименование	Затраты	
	в ДБО	в Отделении
Заполнение бланка документа	0	0
Отправка в банк/передача операционисту	0	0
Проверка документа	0	1 мин. работы операциониста
Выгрузка/перепечатывание в АБС	0	2 мин. работы операциониста
Проведение документа в АБС	0	0

Для ДБО также есть косвенные затраты, выражающиеся в отнесении на выполненную операцию части ежемесячных затрат на обслуживание ДБО. С учетом нулевых прямых затрат:

$$ДБО = \frac{ТСО_{ДБО}(\text{месяц})}{N_{кл} \cdot P \cdot \alpha}, \quad (5)$$

где

$C_{ДБО}$ — себестоимость операции при ДБО;

$ТСО_{ДБО}(\text{месяц})$ — рассчитанные по предыдущей методике (с учетом «аренды») затраты на ДБО;

$N_{кл}$ — количество обслуживаемых клиентов (в месяц);

P — количество банковских продуктов в системе;

α — коэффициент полезного использования системы.

Конкретно для филиала банка NZ-банк в г. Волжский использование системы ДБО для обслуживания физических лиц будет выглядеть следующим образом. Исходя из рассчитанной выше стоимости $ТСО_{ДБО}$ (месяц), количества клиентов (10 000), наличия 30 банковских продуктов в системе и коэффициента полезного использования системы (здесь 0,5, так как в течение месяца системой пользуется только половина клиентов), получаем:

$$C_{ДБО} = \frac{123396}{10000 \cdot 30 \cdot 0,5} = 0,82.$$

Для расчета стоимости операции в случае «классического» обслуживания воспользуемся методикой *TD ABC (Time-Driven Activity-Based Costing)*:

$$C_{отд} = t_{оп} + C_t, \quad (6)$$

где

$t_{оп}$ — время выполнения операции;

C_t — себестоимость 1 часа рабочего времени в отделении.

При времени выполнения операции 3 мин.:

$$C_{отд} = 3/60 \cdot 292,50 = 13,85$$

Таким образом, себестоимость операции в случае ДБО оказывается в 16,8 (13,85/0,82=16,8) раз ниже, чем при обслуживании клиента в обычном отделении. Проведение платежного документа требует постоянного привлечения человеческих и материальных ресурсов. Использование же автоматизированной системы ДБО экономически оправдано: требуется меньший объем ежемесячных затрат инвестиций. Внедрение ДБО — это вклад в повышение эффективности бизнеса, приносящий заметное снижение издержек при проведении обслуживания.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зарипов И.А., Петров А.В. Электронные финансы и Интернет-банкинг: мировые тенденции и российская специфика //Международные банковские операции. — 2006, — № 1. — С. 10
2. Иванов А.П. Стоимостные критерии оценки эффективности управления.//Финансы. — 2008. — № 2. — С. 78.
3. Интернет-банкинг. Демо-версия BusinessVision. — Санкт-Петербург, 2006. — С. 3.
4. Мирошников Д. Виртуальный допфис в 16 раз дешевле, или расчет экономической эффективности систем ДБО //Интернет-ресурс http://bss.bssys.com/img/bss/pub/bss_16times_cheaper.jpg
5. EVA (добавленная экономическая стоимость) в мотивации Топ-менеджмента. Интернет-ресурс <http://www.hr-portal.ru/node/13080>

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ДРАЙВЕР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

АШХОТОВ В.Ю.,

*к.э.н, доцент, заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент и инвестиции»,
Кабардино-Балкарская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.М. Кокова,
e-mail: avu1967@mail.ru*

В системе приоритетных отраслей Кабардино-Балкарской республики одним из основных драйверов социально-экономического развития является энергетика на базе возобновляемых источников. На материалах регионов РФ исследуется влияние собственной энергообеспеченности на результаты и эффективность функционирования региональных экономик.

Ключевые слова: регион; кластеры; энергетика; возобновляемые источники энергии; гидрогенерация; энергообеспеченность территорий; валовой региональный продукт

Коды классификатора JEL: Q41, Q43, Q48

Любая страна и ее внутренние регионы имеют свои отличительные особенности, во многом определяющие конкурентные преимущества (как в настоящее время, так и с позиций перспективы), позволяющие формировать и развивать производственные кластеры в виде функциональной совокупности однородных организаций и объединений.

Так, Кабардино-Балкарская республика обладает собственными уникальными конкурентными преимуществами, которые дают возможность для развития современной эффективной экономики. Во-первых, в регионе имеется разветвленная, с хорошим качеством, транспортная система, подавляющая часть населенных пунктов газифицирована (93%, по сравнению с 70% по стране). Во-вторых, для КБР характерна высокая доля населения моложе трудоспособного возраста (22%, при 17% по РФ), определяющая возможности обеспечения занятыми в экономике.

В-третьих, даже в сравнении со многими странами, в регионе имеется огромный туристический потенциал, который в совокупности с накопленным ранее (до 90-х годов XX века) опытом освоения, позволяет создать необходимый кластер специализированных компаний и фирм-поставщиков с реализацией масштабной программы рекреационного развития.

В-четвертых, имеющиеся природно-экономические условия, с учетом предшествующего опыта, являются основой для развития агропромышленного кластера (где базисом служит сельское хозяйство, а ключевой отраслью — перерабатывающая промышленность, нацеленная на производство не только традиционных продуктов питания, но также, в дальнейшем, рапсового масла, этанола и моторного спирта, парафармацевтических препаратов и комбикормов), с его формированием в качестве одного из основных драйверов экономического роста.

В-пятых, наличие на территории республики огромных запасов гидроэнергетических ресурсов определяет потенциальные возможности для формирования энергетического кластера, позволяющего не только полностью обеспечить внутренние потребности, но и осуществлять в перспективе внешние поставки электроэнергии.

Основными видами энергетических ресурсов в настоящее время являются нефть, газ и уголь, т. е., ископаемые углеводороды. Среди них газ является наиболее приоритетным с позиций стоимости, экологичности и конкурентоспособности в условиях легкой и удобной передачи на дальние расстояния с помощью газопроводов, использования в жидком виде и в качестве моторного топлива.

Все большее значение во многих странах мира имеют гидроэнергетика и ядерная. В последние годы существенно развивающимся сектором энергоресурсов являются возобновляемые источники (энергия солнца, ветра, морей и океанов, геотермальная, биомассы),

которые в гораздо меньшей степени или практически не загрязняют окружающую среду. Однако их удельный вес в производстве электроэнергии по РФ меньше 1% (без учета крупных ГЭС), хотя потенциальные возможности превышают 4 млрд т условного топлива в год, 80% которых может быть использована в АПК [3].

Кроме того, вследствие удаленности 70% территории России, на которой проживает порядка 10% населения, находится в зонах децентрализованного энергоснабжения, в дольной мере не обеспеченных электроэнергией [3, 10].

Южный федеральный округ является самым энергодефицитным в стране, ибо в большинстве его регионов, за исключением Ставропольского края и Ростовской области, потребление электроэнергии выше собственного производства, с увеличивающимся во времени разрывом: в целом по округу в 2005 г., соответственно, 70 и 73 млрд кВт/час, при дефиците 3 млрд кВт/час, тогда как в 2006 г. производство уменьшилось до 69,4 млрд кВт/час с ростом потребления до 78,7 и увеличившимся дефицитом в размере 9,3 млрд кВт/час [9, с. 51].

При этом, стоимость электроэнергии в регионах Северного Кавказа, особенно энергодефицитных, является самой высокой в первой ценовой зоне России (до 40% выше, по сравнению с другими регионами), тогда как энергопотребление, в связи с развитием экономики, растет на 7–8% против 5% в год в целом по Российской Федерации [5].

Все это обуславливает тот факт, что в Южном федеральном округе в настоящее время имеются все условия не только для развития нетрадиционной энергетики, но и становления ее в ряде регионов одной из самых перспективных отраслей, ключевой «точкой роста»: в горских республиках — это гидроэнергетика; в Калмыкии и Волгоградской области, восточной зоне Ростовской области и северо-западной Астраханской — ветроэнергетика, на юге Краснодарского края — солнечная энергетика, в Ставропольском и отчасти Краснодарском краях — геотермальная энергетика.

Об этом свидетельствует наблюдающееся здесь сочетание факторов, определяющих необходимость, возможности и благоприятную рыночную конъюнктуру для эффективного развития средней и малой энергетики на базе возобновляемых источников:

— наличие огромных, не используемых ресурсов практически всех возобновляемых источников энергии (ВИЭ);

— преобладающие ныне внешние источники, дефицит энергопотребления, соответствующие высокие цены;

— спрос на электроэнергию растет высокими темпами, быстрее, чем во многих других регионах страны;

— строительство средних и малых ГЭС на реках северного склона Кавказа позволяет регулировать сток, развивать орошаемое земледелие с дополнительными рабочими местами, получать высокоманевренную мощность и энергию;

— создание мини- и микро-ГЭС в отдаленных населенных пунктах, для обеспечения горских и пустынно-степных производств является намного более эффективным, по сравнению с прокладкой централизованных линий электропередач;

— относительно небольшой объем вложений в основной капитал для развития нетрадиционной энергетики обеспечивает возможности участия широкого круга инвесторов, включая средний и даже малый бизнес;

— при ценах на нефть, начиная от 30–35 долларов за баррель, даже самые дорогие проекты мини-ГЭС и установок на солнечной энергии являются рентабельными с окупаемостью за 5–7 лет без государственных субсидий [10].

В итоге, конечный эффект развития энергетики на базе возобновляемых источников определяется экологичностью, меньшей себестоимостью вырабатываемой электроэнергии, сжатыми сроками строительства, максимальным приближением к потребителям [8, с. 153].

Кроме того, сокращение выбросов парниковых газов позволяет получать так называемые «углеродные активы» (получаемые вследствие сокращения парниковых газов) с возможностью их продажи на международном рынке в рамках использования механизма Киотского протокола: 500-киловаттная установка от ВИЭ сокращает около 1000 т CO₂ в год с выплатой на соответствующем рынке Европы за 1 тонну в размере 7–8 евро [9].

В настоящее время в России разработан и запатентован ряд проектов и технологий, не имеющих аналога в мире, по развитию нетрадиционной энергетики на основе возобновляемых источников: в Дагестане [10] — малых ГЭС «Прометей» (работающих в автоматическом режиме без обслуживающего персонала, коротким сроком и низкой стоимостью строительства, минимальными эксплуатационными издержками); в Волгоградской области — гелио-

аэробарических теплоэлектростанций, работающих одновременно на солнечной энергии и ветре [2].

В стране разработана программа по развитию гидроэнергетики, осуществляемая, начиная с 2004 г., специально созданной «Федеральной гидрогенерирующей кампанией» (ОАО «Гидро-ОГК»), с оператором, которым является фонд «Новая энергия», завершившим строительство трех малых ГЭС в Дагестане, имеющим на стадии предпроектной подготовки 203 предложения по строительству в ЮФО малых ГЭС общей мощностью свыше 1,3 ГВт [10].

Например, на базе фонда «Новая энергия» и внешних инвестиций ОАО ПМК «Каббалк-гидрострой» выступает соинвестором строительства в Кабардино-Балкарской республике Зарагужской ГЭС мощностью 15,6 МВт.

Учитывая значимость энергетики, постепенное уменьшение запасов и удорожание добычи энергии из невозобновляемых источников, необходим стратегический подход с разработкой и реализацией национальной и региональных программ развития нетрадиционной энергетики, базирующейся на возобновляемых источниках.

Государство, судя по последним законодательным и нормативным актам, создает необходимые условия на основе системы определенных льгот и компенсаций, регулирования, поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В законе № 250-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по реформированию Единой энергетической системы России» и принятых в конце 2007г. поправках к федеральному закону «Об электроэнергетике» предусмотрены субсидирование затрат на подключение генераторов ВИЭ к сетям, специальные надбавки к рыночному тарифу, введение системы «зеленых» сертификатов для компенсации технологических потерь, возложение на сетевые организации обязательств по покупке энергии ВИЭ по устанавливаемому фиксированному тарифу.

Все это создает необходимые условия для развития нетрадиционной энергетики на базе возобновляемых источников, активизации соответствующей инвестиционной деятельности, обеспечения сбалансированного потребления различных видов энергоресурсов со снижением темпов роста удельного энергопотребления.

Для КБР гидрогенерация является самым дешевым источником электроэнергии, как в настоящее время, так и с позиций перспективы. Речной потенциал региона позволяет осуществить строительство свыше 30 гидроэлектростанций средней и малой мощности (в том числе, Юсеньги ГЭС-ГАЭС, Верхне-Баксанской, ГЭС № 1–3, Былымской, Голубые озера, Тырнаузской, Безенгийской, Черекской № 2 и др.) с возможной суммарной выработкой электроэнергии на уровне до 4 млрд кВт/час в год, что в 10,9 раз превышает объем производства в 2006 г. Это позволит снизить стоимость энергоресурсов, соответственно, издержки на производимые товары и услуги, улучшить доступность к энергомощностям как региональной экономики, так и населения, повысить конкурентоспособность отраслей и производств Кабардино-Балкарии в целом.

О влиянии собственного производства электроэнергии на характеристики социально-экономического состояния и развития регионов свидетельствуют данные расчетов по субъектам Российской Федерации за 2006 г.

Главный вывод из соответствующей аналитической группировки заключается в том, что с увеличением производства электроэнергии от 380 млн кВт/час в первой группе регионов до 37970 млн в пятой группе, последовательно увеличиваются не только объемы валового регионального продукта (соответственно, с 43349 до 769342 млн руб.), но также денежные доходы населения (с 72,8 до 164,7 тыс руб./чел.), бюджетная обеспеченность (с 20 до 34,1 тыс. руб./чел) и инвестиции в основной капитал на фоне последовательного сокращения доли безвозмездных поступлений в консолидированные бюджеты территорий.

Вместе с тем, наряду с собственной энергообеспеченностью, на результаты и эффективность функционирования региональных экономик оказывает влияние воспроизводственный потенциал (последовательно возрастающий от группы к группе), интегрирующий финансово-инвестиционную составляющую, объем основных фондов, численность занятых в экономике и специализацию производства [1].

В первую группу регионов входят, как правило, проблемные и дотационные субъекты Федерации, в том числе, Брянская и Калужская области Центрального федерального округа, Ненецкий автономный округ и Новгородская область СЗФО, республики Адыгея, Ингушетия, Кабардино-Балкария, Калмыкия, Карачаево-Черкесия и Северная Осетия-Алания ЮФО, республика Марий-Эл ПрФО, республики Алтай и Тыва СФО, Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область ДФО.

Их спецификой является крайне низкая собственная энергообеспеченность производства (в 16 регионах из 17), составляющая в среднем 0,009 кВт/час на один рубль производимого валового регионального продукта, при минимальном воспроизводственном потенциале с учетом финансово-инвестиционной обеспеченности, худших характеристик уровня жизни населения.

Вторая группа регионов включает Владимирскую, Ивановскую, Орловскую, Псковскую и Тамбовскую области ЦФО, Калининградскую область СЗФО, Астраханскую область ЮФО, республики Мордовия и Удмуртскую, Пензенскую и Ульяновскую области ПрФО, Курганскую область и Ямало-Ненецкий автономный округ УФО, Магаданскую, Камчатскую и Сахалинскую области ДФО.

Для них характерен низкий уровень собственной энергообеспеченности (в 15 регионах из 16), при большем, по сравнению с первой группой, воспроизводственном потенциале, довольно высокой доле безвозмездных финансовых поступлений из федерального центра, низком уровне жизни населения.

Третья группа субъектов Федерации представлена Липецкой, Тульской и Ярославской областями ЦФО, Архангельской, Вологодской областями и республикой Карелия СЗФО, Кировской областью и Чувашской республикой ПрФО, Алтайским краем, республикой Бурятия, Омской и Томской областями СФО, республикой Саха-Якутия и Хабаровским краем ДФО.

В четвертую группу регионов РФ, где из 17 субъектов 11 самодостаточны по энергетической обеспеченности, входят Воронежская, Костромская, Рязанская и Смоленская области ЦФО, республика Коми, Мурманская область и г. Санкт-Петербург СЗФО, Волгоградская и Ростовская области, Ставропольский край ЮФО, Нижегородская, Оренбургская и Самарская области ПрФО, Тюменская (без автономных округов) область УФО, Амурская область и Приморский край ДФО.

Для них характерны относительно высокие среднедушевые значения валового регионального продукта и денежных доходов населения, при (в сравнении со средне-региональными данными по стране) примерно средней доле безвозмездных поступлений в консолидированных бюджетах, несколько большем уровне воспроизводственного потенциала развития.

Последняя, пятая, группа включает 16 регионов (среди которых только 3 не имеют достаточных собственных энергетических ресурсов), в том числе, в составе ЦФО Курскую, Московскую и Тверскую области, а также г. Москву, ПрФО — республики Башкортостан и Татарстан, Пермский край и Саратовскую область, УФО — Свердловскую область и Ханты-Мансийский автономный округ, СФО — Красноярский край, Иркутскую и Кемеровскую области, республику Хакасия.

На фоне большего воспроизводственного потенциала, превышающего средне-региональное (по стране) значение в 2,37 раза, лучшая собственная энергообеспеченность обуславливает самые высокие социально-экономические характеристики, как в объемном, так и в относительном выражении с позиций среднедушевой бюджетной обеспеченности, валового регионального продукта и денежных доходов населения.

Обобщая проведенный анализ, следует отметить, что только 25 (30,1%) из 83 анализируемых субъектов Федерации имеют достаточную собственную энергообеспеченность, тогда как подавляющая часть регионов снабжается энергетическими ресурсами в основном со стороны, соответственно, с большей стоимостью, сказывающейся на итогах и результативности социально-экономического развития.

Исследование значимости различных факторов, прежде всего, воспроизводственного потенциала территорий (X_1 , баллы, в% к средне-региональной по стране характеристике) и собственной энергообеспеченности (X_2 , млн кВт/час), с помощью многофакторного корреляционно-регрессионного анализа, позволяет осуществить количественную оценку их влияния на валовой региональный продукт (Y , млн руб.) субъектов Федерации за 2006г.:

$$Y = -72590,6 + 3377,7X_1 + 1,996X_2; R=0,99; D=0,979; F=1902$$

Высокий коэффициент множественной корреляции, приближающийся к единице, свидетельствует об очень тесной связи результативного признака с факториальными, включая тот факт, что 97,9% изменчивости валового регионального продукта объясняется совместным влиянием воспроизводственного потенциала и собственной энергообеспеченности территорий.

Судя по критерию Фишера (1902) и частным *t*-критериям Стьюдента (51,4 и 2,74), которые существенно превышают критические значения [6, с. 301–304], полученная регрессионная модель адекватно отражает реальную действительность и может быть использована для аналитико-прогностических расчетов, как в целом по стране, так и отдельным субъектам Федерации.

С позиций влияния отдельных факторов на конечный результат функционирования региональных экономик, на основе частных коэффициентов детерминации, можно сделать вывод о том, что доля воспроизводственного экономического потенциала в формировании валового регионального продукта составляет 93%, а собственной энергообеспеченности территорий — 7%.

Важное значение для количественной оценки отдельных факторов в рамках изучаемой зависимости имеет расчет коэффициентов эластичности, свидетельствующих о том, на сколько процентов изменяется результирующий признак при изменении того или иного факториального на один процент. В этом плане увеличение имеющегося экономического потенциала на 1% приводит к приросту ВРП на 1,181% (характеризуя процесс расширенного воспроизводства), соответственно, 1% собственного энергопотребления дает дополнительно 0,089% валового регионального продукта.

Как видно, прирост воспроизводственного экономического потенциала на один балл приводит к возрастанию валового регионального продукта на 3377,7 млн руб., тогда как эффективность собственного энергообеспечения составляет 1,996 руб. ВРП на один киловатт-час.

В настоящее время, по данным 2006 г., в Кабардино-Балкарской республике внутренняя генерация электроэнергии составляет только 359 млн кВт/час, что покрывает потребности региона только на 27%. Вместе с тем, разведанные возможности гидроэнергетики позволяют в стратегической перспективе осуществить строительство ряда ГЭС с приростом и, соответственно, совокупным объемом электроэнергии на уровне 3,9 и 4,2 млрд кВт/час.

Учитывая современную отдачу одного киловатт-часа 1,996 руб., дополнительный прирост валового регионального продукта может составить 7784 млн руб. ($3900 \cdot 1,996$). При прогнозируемом 5% среднегодовом приросте ВРП, его ожидаемый объем к 2020 г., в рамках развития традиционных отраслей, возрастет до 82738 млн руб., а общая величина (с учетом возможного освоения разведанного гидроэнергетического потенциала) в оценке по 2006 г. составит порядка 90522 млн руб., с долей энергетики на уровне 8,6%.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бабков Г.А., Сулов Д.А. Финансовое обеспечение воспроизводственного развития региональной экономики. — М.: Юрист. 2008.
2. Выгодная альтернатива//Эксперт Юг. — 2008. — № 13.
3. Грызлов Б. Российская энергетика: в поисках альтернативы//Эксперт. — 2008. — № 31.
4. Дьяков А.Ф. Энергетика России и мира в XXI веке//Энергетик. — 2000. — № 11.
5. Как запитать горы//Эксперт Юг. — 2008. — № 13.
6. Практикум по общей теории статистики/А.П. Зинченко, С.С. Сергеев, И.Д. Политова и др. М.: Финансы и статистика, 1988.
7. Регионы России. Социально-экономические показатели. — М.: Росстат. — 2007.
8. Хузмиев И.К. регулирование энергетических естественных монополий и энергоменеджмент. Владикавказ: Ремарко. 2001.
9. Южные фишки. //Эксперт Юг. — 2008. — № 11.
10. Яценко Н. Южный ренессанс нетрадиционной энергетики//Эксперт Юг. — 2008. — № 13.

ТРАНСФОРМАЦИЯ СИСТЕМЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ И ЕЕ РОЛЬ В СТИМУЛИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

А.А. ЕФИМЕНКО,

к. э. н., доцент,
Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В статье на основе анализа трансформаций, происходящих в российской системе межбюджетных отношений, сформировано концептуальное представление о ее роли в стимулировании регионального развития, обоснована необходимость разработки внутрирегиональных методик распределения бюджетных средств между нижними уровнями бюджетной системы.

Ключевые слова: стимулирование регионального развития; эффективность межбюджетных отношений; формы межбюджетных трансфертов; муниципальные образования

Коды классификатора JEL: R51, R58

Благополучное экономическое развитие страны напрямую зависит от эффективного развития ее бюджетной системы. Это важно как для страны в целом, так и для каждого региона в частности, так как Россия развивается по пути регионализации. Главными задачами реформирования межбюджетных отношений в РФ на современном этапе является формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей органам власти субъектов и местного самоуправления проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней.

С самого начала перехода к современной модели бюджетного федерализма [3] возникали острые противоречия в финансовых отношениях между центром и регионами, проявлявшиеся в уязвимости формирования доходной части как федерального, так и регионального бюджетов, и невозможности выполнения регионами, с одной стороны, своих обязательств по перечислению налогов в федеральный бюджет, а с другой стороны, по финансированию расходов местных бюджетов. Это вызывало постоянные споры о приемлемости выбранных принципов, форм и методов реализации бюджетного выравнивания и становилось, порой одной из главных причин острых бюджетных конфликтов между центром и регионами.

В начале века в России начали происходить принципиальные изменения финансовых взаимоотношений бюджетов различных уровней и, в первую очередь, форм и механизмов предоставления межбюджетных трансфертов из федерального бюджета в региональные. В 2001 г. федеральным правительством была одобрена Программа развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года [5], которая закрепила положение о том, что главными задачами реформирования межбюджетных отношений являлись формирование и развитие системы бюджетного устройства, позволяющей региональным и муниципальным¹ органам власти проводить самостоятельную налогово-бюджетную политику в рамках законодательно установленного разграничения полномочий и ответственности.

Совершенствование существовавшей системы предполагало: проведение классификации регионов по уровню социально-экономического развития и бюджетным потребностям; инвентаризацию всех поступлений из федерального в региональные бюджеты; упорядочение разных форм федеральных платежей — дотаций, субвенций, взаимных расчетов, инвестиционных и кредитных программ путем включения их в единую систему целевых трансфертов, управляемых на основе специального законодательства.

¹ Здесь и далее понятие «региональный» относится к уровню субъекта Российской Федерации, а «местный» и «муниципальный» — к органам местного самоуправления.

В результате было упорядочено бюджетное устройство субъектов Российской Федерации, разграничены полномочия между федеральными и региональными органами государственной власти и органами местного самоуправления, установлены стабильные доходные источники бюджетов, определены принципы формирования и распределения межбюджетных трансфертов, улучшилось качество управления финансами на региональном и местном уровнях. [2]

Однако, несмотря на проведенные реформы, межбюджетные отношения на уровне региональных и местных органов власти все еще не были обеспечены целостной концептуальной, методологической основой и проработанной нормативно-правовой базой, что приводило к снижению самостоятельности бюджетов муниципальных районов и городских округов. В связи с этим в апреле 2006 г. Правительством Российской Федерации была одобрена новая «Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006–2008 гг.» [2], направленная на достижение повышения эффективности деятельности федеральных и региональных органов государственной власти и органов местного самоуправления по реализации их полномочий. Данная концепция также делает акцент на качество управления государственными и муниципальными финансами на всех уровнях бюджетной системы, направленного на наиболее полное удовлетворение спроса граждан на бюджетные услуги с учетом объективных различий в потребностях населения и особенностей социально-экономического развития территорий.

Концепция определила следующие основные задачи [2]:

- ❖ укрепление финансовой самостоятельности субъектов Федерации;
- ❖ создание стимулов для увеличения поступлений доходов в региональные и местные бюджеты;
- ❖ создание стимулов для улучшения качества управления региональными и муниципальными финансами;
- ❖ повышение прозрачности региональных и муниципальных финансов;
- ❖ оказание методологической и консультационной помощи субъектам Федерации в целях повышения эффективности и качества управления региональными и муниципальными финансами, а также в целях реализации реформы местного самоуправления.

В ходе проведения реформы межбюджетных отношений определена структура межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета. Деятельность и цели функционирования созданных ранее фондов финансовой поддержки регионов (ФФПР), через которые осуществляется предоставление межбюджетных трансфертов, трансформированы с учетом необходимости повышения эффективности взаимодействия регионального и местных бюджетов в контексте вышеописанных проблем. В связи с этим Фонд реформирования региональных финансов (до 2005 года) был переименован в «Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов» и расширен с целью для стимулирования усилий органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области повышения качества управления региональными и муниципальными финансами.

Еще в 2003 году была осуществлена трансформация местного уровня управления: в Российской Федерации существуют 5 видов муниципальных образований (городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ либо внутригородская территория, города федерального значения).

С 2006 закреплена следующая единая иерархия и классификация муниципальных образований:

Субъекты РФ (республики, края, области, автономные округа) — всего 81.

Городской округ — состоит из одного городского поселения — соответствует нынешнему городу областного подчинения:

- ◆ внутригородские территории городов.
- ◆ муниципальный район — соответствует нынешнему району;
- ◆ городское поселение или сельское поселение
- ◆ города, поселки, деревни, села.
- ◆ межселенные территории.
- ◆ города федерального подчинения (Москва и Санкт-Петербург) — всего два.

Внутригородские муниципальные образования городов федерального значения (в Москве — управы, в Санкт-Петербурге — муниципальные округа, города и поселки).

Поселение — городское или сельское поселение; сельское поселение — один или несколько объединенных общей территорией сельских населенных пунктов (сел, деревень,

аулов и других сельских населенных пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления; городское поселение — город или поселок с прилегающей территорией (в составе городского поселения также могут находиться сельские населенные пункты, не являющиеся сельскими поселениями), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления.

Муниципальный район — несколько поселений или поселений и межселенных территорий, объединенных общей территорией, в границах которой местное самоуправление осуществляется в целях решения вопросов местного значения межпоселенческого характера населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления, которые могут осуществлять отдельные государственные полномочия, передаваемые органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации;

Городской округ — городское поселение, которое не входит в состав муниципального района и органы местного самоуправления которого осуществляют полномочия по решению установленных настоящим Федеральным законом вопросов местного значения поселения и вопросов местного значения муниципального района, а также могут осуществлять отдельные государственные полномочия, передаваемые органам местного самоуправления федеральными законами и законами субъектов Российской Федерации.

Внутригородская территория города федерального значения — часть территории города федерального значения, в границах которой местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления [6].

В связи с проводимой муниципальной реформой в России складывается двухуровневая система местного самоуправления: территории всех субъектов РФ поделены на территории муниципальных районов и городских округов, а территории муниципальных районов — на территории городских и сельских поселений, причем в малонаселенных местностях могут образовываться межселенные территории. В городских округах не может быть других муниципальных образований, такие муниципальные образования упразднены с 2006 года. Территории городов федерального значения разделяются на территории внутригородских территорий (внутригородских муниципальных образований).

Территории муниципальных образований в большинстве субъектов Российской Федерации совпадают с административно-территориальным делением, при этом городскому округу соответствует город республиканского, краевого, областного, окружного значения, городскому поселению — город или поселок районного значения, сельскому поселению — сельсовет или сельский округ, но во многих регионах имеются расхождения.

В гражданских правоотношениях муниципальные образования выступают наравне с другими участниками гражданских правоотношений — гражданами, юридическими лицами, а также Российской Федерацией и ее субъектами. От имени муниципального образования выступают уполномоченные органы местного самоуправления.

Формирование и распределение указанных источников межбюджетных трансфертов в основном формализовано, взаимосвязано и регламентировано нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации.

В современной модели межбюджетных отношений повышается значимость местного уровня (бюджетов муниципальных районов и бюджетов поселений) и регионального уровня как посредника между федеральным центром и непосредственными получателями бюджетных услуг (местным уровнем).

Реализация предлагавшихся на 2006–2008 годы мер по повышению эффективности межбюджетных отношений должна была обеспечить завершение процесса системного реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации, а также создание эффективной, устойчивой и прозрачной системы финансовых взаимоотношений между органами власти в Российской Федерации, способной к самостоятельному развитию на основе сочетания принципов самостоятельности бюджетов всех уровней и единства их общих интересов.

Тем не менее, анализ социально-экономических показателей в текущем году показывает, что неравномерность в развитии субъектов Российской Федерации продолжает сохраняться, а проводимая политика межбюджетных отношений не обеспечивает в должной степени снижения дифференциации в социально-экономическом развитии регионов.

Только 16 субъектов Российской Федерации из 87 могут в ближайшее время уйти от дотационности. Основной формой предоставления финансовой помощи по-прежнему остаются дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности из Федерально-

го фонда финансовой поддержки субъектов Российской Федерации. Это самый крупный фонд. Следует отметить, что высокая доля дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в консолидированном бюджете свидетельствует о низком налоговом потенциале и высоком удельном весе бюджетных расходов в субъекте. Объемы расходов федерального бюджета на 2008 год по отдельным межбюджетным трансфертам определены с учетом инфляции ниже ее проектируемого уровня.

На наш взгляд, это говорит о том, что до сих пор, несмотря на все проводимые реформы и реальные прогрессивные изменения в системе межбюджетных отношений, сложившаяся модель в недостаточной мере стимулирует экономическое развитие регионов, что сказывается на их налоговом потенциале и приводит к недостаточным поступлениям в бюджеты всех уровней. В сложившейся модели достаточно эффективно решены проблемы нецелевого использования бюджетных средств и иждивенчества дотационных регионов за счет проработки взаимоотношений «регион — центр». Однако этого недостаточно для эффективного стимулирования местных органов власти за счет региональных бюджетов, в связи с чем необходима разработка новых, более эффективных внутрирегиональных методик распределения бюджетных средств между нижними уровнями бюджетной системы и создания благоприятных условий для экономического роста непосредственно в муниципалитетах и поселениях.

Важность экономического положения муниципального уровня обусловлена тем, что на этом уровне реализуется значительная часть государственных функций, прежде всего связанных с образованием, охраной здоровья, социальной защитой, а также с предоставлением жилищно-коммунальных услуг.

Состояние муниципальной экономики в значительной мере определяет экономическое развитие государства. Кроме того, оно оказывает существенное влияние на формирование климата, определяющего, в том числе, отношение населения к государству и проводимым им преобразованиям.

Таким образом, проблема экономического развития муниципальных образований и формирование экономических стимулов для местного самоуправления представляется весьма важной.

На современном уровне развития нормативно-правовой базы и состояния практики управления повышением уровня удовлетворения социальных потребностей населения не имеет достаточных стимулирующих механизмов. Отсутствует также эффективная мотивация органов местного самоуправления и местного сообщества в целом. Регулярные изменения налогового законодательства в плане концентрации финансовых ресурсов на федеральном уровне, также нельзя отнести к стимулирующим факторам.

Для того чтобы региональные органы власти могли стимулировать экономический рост непосредственно на муниципальном уровне, необходимо ввести систему прозрачных и однозначных критериев, позволяющих классифицировать муниципальные образования и поселения по уровню дотационности. В зависимости от уровня дотационности конкретного муниципального образования или поселения регион может использовать те или иные инструменты и формы воздействия, направленные на поддержку развития их экономики. Такая поддержка может осуществляться, в частности, на условиях софинансирования различного рода инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (с изменениями, внесенными Федеральным законом от 24 июля 2008 года N 161-ФЗ) ст. 129, ст. 135, ст. 142.
2. Концепция повышения эффективности межбюджетных отношений и качества управления государственными и муниципальными финансами в Российской Федерации в 2006 — 2008 гг. // Распоряжение Правительства РФ от 3 апреля 2006 г. № 467-р.
3. Концепция реформирования межбюджетных отношений в Российской Федерации в 1999–2001 годах // Постановление Правительства Российской Федерации от 30 июля 1998 г. № 862.
4. Мониторинг, анализ и моделирование межбюджетных отношений. ПРОГНОЗ, 2007–2008. http://www.prognoz.ru/ru/fed_mbo_full.php.
5. Программа развития бюджетного федерализма в РФ на период до 2005 года // Постановление Правительства РФ от 15 августа 2001 г. № 584.
6. Федеральный закон Российской Федерации от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» Одобрен Советом Федерации 24 сентября 2003 года.

ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭВОЛЮЦИИ РЫНКА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ ГОРОДА-МИЛЛИОНЕРА

Л.Р. ТИНЧУРИНА,

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

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 сопряженных 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 серьезных финансовых и иных барьеров) и динамичен (подвержен воздействию макроэкономической и локальной конъюнктуры). В особой мере черты сегментированности и неопределенности 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, еще 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 обобщенным 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 еще одна существенная (в силу ее практической всеобщности и существенности потребительских расходов) цель — возведенное 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 взаимодействие многих из указанных выше целей. В этой связи для сегментации рынка существенны не столько цели посещения, сколько финансово-ментальный портрет потенциальной

клиентуры, структурируемый 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 объем разовых (за одно посещение) расходов.

Вышеприведенная 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 слоев 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 объема каждого из выделенных социальных сегментов рынка будем исходить из усредненной (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, среднеобеспеченных — 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% объема 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 проведенную 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 в виду, что во всех социальных стратах (за исключением, пожалуй, элитного ресторанного сегмента) структура потребителей существенно «смещена» в пользу молодых генераций. Это связано с мобильностью молодежи, 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 молодежь. Это позволяет рассматривать все сегменты рынка, где доминируют представители молодых генераций, как наиболее перспективные. К последним, в частности, относятся любые ориентированные на молодежный досуг кафе, бары и т.п., заведения, модные в молодежной среде объекты общепита на престижных главных улицах исторического центра города и, разумеется, любые формы общественного питания, ориентированные на обслуживание учащейся молодежи (кафе и буфеты непосредственно на территории вузов и в зоне их ближайшего тяготения).

В значительной мере на запросы молодежного 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, причем ситуация на рынке Ростова во многом как бы следует за московской

с примерно пятилетним запаздыванием. Сопоставимые (с учетом 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 *de jure*) предопределяет в последние годы возросшую активность в Ростове столичных сетей общественного питания. Одновременно сохраняются и различия. Рынок нашего города в своей структуре остается более смещенным 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 счет 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 малозначительно 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 высшего среднего 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 слои 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, сведет 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 расчетами 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 страте-

гий. 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 счет увеличения страт нищих и бедных горожан).

Авторский прогноз вариантов развития городского рынка общественного питания следует предварить небольшим комментарием. Ради упрощения расчетов мы исходили из того, что при любом варианте развития ситуации позиционирование города в системе макроэкономики останется неизменным, т. е. 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 рублевой 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 четче 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 нем 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 счет 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 объема сбыта на определенном уровне, диверсификации и расширения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Города и районы Ростовской области. 2006. Ростов-на-Дону, 2007.
2. Долгосрочный прогноз развития российской экономики. — М.: МЭРТ РФ, — 2006.
3. Назаров О. Лучшие ресторанные «фишки» мира. М., 2006.

СУБРЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАК ИНТЕГРИРОВАННЫЙ СУБЪЕКТ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

О.В. ТОРЧИНОВА,

к. э. н., доцент,

Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
362021, Владикавказ, ул. Николаева, 44;

С.А. ЧЕРНЯВСКАЯ,

к. э. н., докторант,

Адыгейский государственный университет,
385000, Майкоп, ул. Первомайская, 208

Условия развития интегрированных субъектов, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых стратегий и инструментов управления их эволюцией на субрегиональном уровне.

Ключевые слова: интегрированный субъект; развитие; субрегиональный

Коды классификатора JEL: R10

Понятие интегрированного субъекта относится к числу новых категориальных форм, постепенно утверждающихся в научном обороте экономического исследования. Его появление и разработка обусловлены потребностями адекватного отражения персонифицированных форм, складывающихся в интенсивно протекающем процессе интеграции экономических отношений.

Для данного понятия характерна сложная, разветвленная структурная организация, во многом обусловленная специфическими характеристиками интеграции отношений в экономической системе, трансформирующейся по сетевому принципу. В современной научной литературе исследуются такие формы интегрированных субъектов, как вертикально интегрированная корпорация, финансово-промышленная группа, система местного хозяйства, региональная экономическая система, система национальной экономики, международная экономическая организация и др. [1].

Вместе с тем, многие существенные аспекты данного понятия остаются не раскрытыми. Выделим в данном отношении следующие аспекты:

- отражение в понятии интегрированного субъекта устойчивой преемственной связи между возникающей субъектной формой и порождающим ее процессом интеграции экономических отношений, что имеет принципиальное значение для эффективности дальнейшего научного исследования. Если интеграционное взаимодействие «застывает» в определенном субъектном результате, то вновь возникшая персонифицированная форма отношений активно включается в развитие породившего ее процесса, выступая в качестве его активного, иницирующего начала;
- связь рассматриваемой субъектной формы с процессом обобществления экономических отношений, на различных этапах которого складываются и обретают устойчивость те или иные виды интеграционного взаимодействия;
- интенсивное формирование интегрированных субъектов, относящееся к современной стадии развития процесса обобществления экономических отношений, которую в научной литературе правомерно квалифицируют, как стадию глобальной интеграции. Только на этой стадии обобществления, интегрированные субъекты становятся доминирующими фигурами хозяйственного процесса, деятельность которых определяет вектор эволюционного процесса мировой экономики, характер социально-экономической политики, приоритетные задачи экономического исследования и др. [2]

Выделим следующие направления процесса формирования интегрированных субъектов экономических отношений, характерных для современной России:

- формирование корпоративных структур, инициированное рыночными преобразованиями и получившее мощный импульс дальнейшего развития вследствие интеграции национальной экономики в состав мирового хозяйства. Корпоратив-

ный механизм интеграции экономических отношений, опирающийся на публичное привлечение инвестиций, обладает огромным потенциалом, благодаря чему зарегистрированные в центре страны холдинговые структуры за короткое время установили контроль над функционирующим капиталом и ресурсной базой практически всех регионов, создав финансовые сети;

- формирование региональных субъектов административного характера, представляющих собой территориальные «ответвления» вертикали государственной власти. Система государственной власти на современном этапе развития выступает как сложный многоуровневый субъект, в структуре которого, наряду с федеральным центром и региональными системами, складываются опосредствующие звенья — федеральные округа;
- формирование муниципальных субъектов, многообразие которых обусловлено как естественным процессом развития местного хозяйства, так и проводимой в России реформой местного самоуправления;
- формирование общественных структур «третьего сектора» — ассоциаций, союзов некоммерческих структур, способы интеграционного взаимодействия которых только начинают складываться.

Обобщение результатов анализа указанных выше направлений развития интегрированных субъектов экономических отношений позволяет раскрыть содержание данного понятия — целостная субъектная форма, воплощающая в себе устойчивые результаты процесса интеграции экономических отношений. Ей присущи следующие конституирующие признаки:

- потенциал саморазвития, благодаря которому любой интегральный субъект не только адаптируется к изменяющейся внешней среде существования, но и способен планомерно выстраивать с ней взаимодействие [3];
- разветвленная система отношений собственности, институционально упорядочивающая внутреннюю среду интегрированного субъекта и выступающая в качестве центра системной ответственности во взаимодействии данного субъекта с внешней средой;
- центр экономической власти, который осуществляет контроль за обеспечением потребностей, обобществленных в пределах интегрированного субъекта; при этом, чем выше уровень обобществления, тем больше концентрация финансовых полномочий и, соответственно, выше социальная ответственность такого центра экономической власти [4];
- комплекс функций, обеспечивающий основные потребности существования и развития интегрированного субъекта;
- устойчивые институциональные параметры, закрепляющие необходимые функции и обеспечивающие внешнее взаимодействие интегрированного субъекта в среде его существования.

Исследуя специфические характеристики современных российских интегрированных субъектов, необходимо учитывать их преемственность по отношению к масштабным субъектным формам экономических отношений советского этапа. Отметим, что было бы некорректно квалифицировать такие масштабные субъектные формы, как интегрированные, поскольку они строились на основе администрирования. Два десятилетия не вполне последовательных рыночных преобразований — слишком малый срок, чтобы преодолеть указанную преемственность.

В частности, для территориальных форм интегрированных субъектов экономических отношений современной России (местных хозяйств, региональных и макрорегиональных экономических систем и др.) характерно явное доминирование административной формы над экономическим содержанием.

В сфере социально-экономической политики такое доминирование оборачивается зависимостью данных интегрированных субъектов от федерального центра, копированием всех его решений на своих уровнях, отсутствием инициативы. В условиях глобального экономического кризиса практически все формы отечественных интегрированных субъектов не ищут свои способы и ресурсы антикризисной политики, а апеллируют к государству, обращаются за помощью, соревнуются, кто первым успеет обратиться за поддержкой и попасть в заветный перечень регионов и организаций.

В результате поиска выхода из кризиса подменяются поисками ресурсов для консервации той ситуации, которая вызвала кризис. Тем самым, доминирование административной формы интегрированного субъекта над его экономическим содержанием приводит к кризисной стагнации, при которой резервы тратятся на неэффективные проекты, а реальные проблемы остаются без внимания.

В данном отношении характерен пример с приобретением Сбербанком и компанией «Магна» контроля над европейским филиалом находящейся в преддверии банкротства корпорации «Дженерал Моторс». О. Дерипаска, интересы которого в данной сделке четко выражены, по ее завершении обратился в Законодательное собрание Краснодарского края с просьбой уменьшить региональную налоговую составляющую для контролируемых им коммерческих организаций, действующих на территории края. На языке экономической науки такая просьба означает переложение бремени собственных обязательств на плечи налогоплательщиков территории, а также на плечи региональной экономической системы как интегрированного субъекта.

В кризисной ситуации доминирование административной формы интегрированного субъекта над его экономическим содержанием приводит к бюрократической формализации, т. е., полной потере способности обеспечивать свое развитие, что находит следующие формы выражения:

- формирование множества совершенно нереальных «проектов», которые фактически отбирают у интегрированного субъекта последние ресурсы и усугубляют кризисную ситуацию. Г. Клейнер справедливо отмечает явление, характерное для бюрократизированной экономики — подмену реальных организаций (предприятий) фиктивными проектами [5];
- немотивированный отказ от ранее проводившегося стратегического курса — так, стратегия социально-экономического развития на период до 2020 года, длительное время разрабатывавшаяся регионами России, спустя полгода после вхождения в кризисную ситуацию была предана полному забвению, а на смену ей пришел «Антикризисный план действий», ориентированный на короткий срок (несколько месяцев текущего года).

Глобальная интеграция экономических отношений обуславливает последовательное развертывание всего потенциала саморазвития интегрированных субъектов [1]. Такое развертывание противоречиво, поскольку:

- доминирующая тенденция к интеграции экономических отношений дополняется тенденцией к их дифференциации;
- такое дополнение зачастую оборачивается дезинтеграцией прежних видов интегрированных субъектов.

Однако опасна не только дезинтеграция. Массовое формирование новых типов и разрушение прежних типов интегрированных субъектов, поскольку они переходят определенный «порог меры» устойчивости системы экономических отношений, создают масштабные угрозы безопасности, подрывают основы эффективного эволюционного процесса в рамках глобального хозяйственного пространства.

Если становление капитала сопровождалось появлением разнообразных форм организации производства в масштабах, позволяющих применять большие объемы капитальной стоимости, а также уничтожением массы прежних локальных форм организации ремесленного и мануфактурного производства, то процессы интеграции, свойственные становлению глобальной хозяйственной системы, сопровождаются появлением на всех уровнях хозяйствования качественно новых интеграционных образований, а также уничтожением старых индустриальных форм организации производства. Глобальный экономический кризис ускоряет уход с рынка множества интегрированных субъектов индустриального типа.

Утверждающаяся мировая хозяйственная система строится на принципах глобальной конкурентоспособности и интенсивной интеграции субъектов, относящихся к различным ее уровням. При этом особое значение приобретает способность к развитию. Развитие на основе применения новых знаний и формирования новых ключевых компетенций закономерно стало ключевым понятием современной экономической науки и императивом экономической политики. Соответственно, способность применять паллиативные инструменты приспособления к изменяющейся ситуации во внешней рыночной среде (вводить режимы экономии затрат, маневрировать альтернативными ресурсами, упрощать структуру управления и т.п.), отходит на второй план.

Поиск новых ключевых компетенций характерен и для развития территориальных интегрированных субъектов современной России. На второй план отходят административные слияния и объединения регионов-субъектов в составе федеральных округов в поисках наиболее эффективной схемы управления, в основании которой лежат старые принципы движения к унитарному государству под маской «развития федерализма», асимметрии между федеральным центром и регионами, региональной поляризации хозяйственного пространства страны.

Одной из перспективных новаций эволюционного процесса в территориальных интегрированных субъектах современной России может стать формирование субрегиональных систем, концентрирующих в своем пространстве имеющиеся ключевые компетенции и способных превратить их в реальные конкурентные преимущества. При этом нет необходимости искусственно насаждать такие элементы внутренней структуры экономической системы региона, поскольку процессы дифференциации и интеграции естественным образом обуславливают формирование в региональном пространстве различных субрегиональных систем, каждая из которых обладает собственными функциями по отношению к воспроизводственному процессу, социальным коммуникациям и взаимодействию системы управления территорией с вертикалью государственной власти.

Рассматриваемые субрегиональные системы должны отвечать требованиям современного этапа эволюционного процесса — обладать перспективной комбинацией факторов и ресурсов хозяйственного процесса, собственным механизмом развития, эффективными институтами и способностью внести существенный вклад в увеличение глобальной конкурентоспособности того территориального интегрированного субъекта, в структуре которого они локализируются [6].

В региональной политике России противостоят два противоположных подхода к ее формированию и реализации:

- либеральный подход, обусловленный продолжающимся процессом рыночных преобразований и доминирующими тенденциями в развитии мирового хозяйства;
- административный подход, обусловленный преемственностью пространственной системы современной России по отношению к советскому периоду, а также тенденцией к укреплению и развитию вертикали государственной власти.

Кризисная ситуация придает мнимые аргументы сторонникам административного подхода, рассчитывающим на всецелое государственное вмешательство в экономические процессы. Однако лишь формирование эффективных интегрированных субъектов в хозяйственном пространстве России, обладающих необходимой конкурентоспособностью (в том числе и субрегиональных систем, концентрирующих в себе ключевые компетенции), может обеспечить преодоление глубокой рецессии и инициировать создание территориальных плацдармов восстановительного роста и дальнейшего инвестиционного развития [7].

Правоммерно рассматривать формирование субрегиональных интегрированных субъектов с позиций необходимой конкретизации мезо— уровня экономических отношений. Становление субрегиональных интегрированных субъектов следующим образом уточняет и развивает функциональное содержание данного уровня:

- применительно к воспроизводственной функции — формирует в хозяйственном пространстве региона новые области роста, обеспечивающие наращивание потенциала и повышение устойчивости территориального воспроизводства;
- применительно к инновационной функции — концентрирует факторы и ресурсы процесса инновационной модернизации региона;
- применительно к функции обеспечения социально-экономической безопасности — инициирует диверсификацию хозяйственного процесса и преодоление рентной ориентации развития региональных экономических систем современной России;
- применительно к интеграционной функции — предоставляет экономической системе региона качественно новые возможности интеграционного взаимодействия с субъектами различных уровней глобальной хозяйственной системы (вертикально интегрированными корпорациями, международными экономическими организациями, региональными системами России и других стран мира и т.п.) [8].

Процесс становления субрегиональных интегрированных субъектов формирует потребность в их институциональном упорядочивании и позиционировании в системе координат административной организации пространства современной России. В настоящее время наиболее локализованные и близкие к завершению своего становления — рекреационные субрегиональные системы Сочи, Кавказских Минеральных Вод, Анапы — обладают неадекватным по отношению к задачам их дальнейшего развития статусом муниципальных образований, который отчуждает эти системы от взаимодействия с крупными инвесторами, участия в формировании масштабных инвестиционных программ и др.

Субрегиональные интегрированные субъекты должны быть «прописаны» в правовом поле современной России. С учетом сложности и длительности решения такой задачи в качестве временной формы институциональной организации данных субъектов может быть использована форма особой экономической зоны.

Субрегиональные интегрированные субъекты обладают различными потенциалами и векторами развития. Превращаясь в функциональные подсистемы, позиционированные в мета— системе региона, они придают ей ту или иную стратегическую ориентацию.

Выделим основные формы указанной стратегической ориентации:

- рентная сырьевая ориентация, характерная для субрегиональных экономических систем, концентрирующих в своем хозяйственном пространстве значительные запасы природных ископаемых (энергоресурсов, руд металлов и др.);
- рентная рекреационно-туристическая ориентация, характерная для субрегиональных экономических систем, обладающих монопольным контролем над уникальными природными ресурсами, на основе которых складываются курортные и развлекательные комплексы;
- традиционная индустриальная ориентация, характерная для субрегиональных систем, опирающихся на действующие промышленные комплексы, созданные в советский период (обработка металлов, машиностроение, химическая, легкая промышленность и др.);
- архаическая (этно— экономическая) ориентация, характерная для субрегиональных систем, локализованных в хозяйственном пространстве депрессивных регионов и опирающихся на факторы местных промыслов, ремесел, личное подсобное хозяйство и др.;
- ориентация в направлении «экономики, основанной на знаниях», характерная для субрегиональных систем, которые локализуют в своем хозяйственном пространстве человеческий капитал и перспективные нематериальные активы.

Учитывая острую потребность экономики России в осуществлении инновационной модернизации, необходимо отметить приоритетность для ее эволюционного процесса субрегиональных систем, обладающих стратегической ориентацией в направлении «экономики, основанной на знаниях».

В региональной системе Краснодарского края естественным образом локализуются несколько функциональных субрегиональных систем, обладающих различной стратегической ориентацией:

- продовольственная система, в основе которой наиболее перспективные для региона факторы и ресурсы прежнего АПК;
- транспортная (трансферная) система, опирающаяся на совокупность портов, трубопроводных терминалов и дорожную сеть региона;
- рекреационно-туристическая система, представленная потенциалом Сочи, Анапы, Геленджика и предгорной зоны региона.

Игнорировать сложившиеся и возникающие функциональные подсистемы в процессе развития, разработки и реализации эффективной региональной социально-экономической политики — значит ограничиваться абстрактной конструкцией данной политики и отказываться от ее конкретного проектирования и реализации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ахполова В.Б. Механизм интеграционного взаимодействия региональных социально-экономических систем в пространстве макрорегиона. — Ростов-на-Дону: СКНЦ ЮФУ, 2007.
2. Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я. Экономическая социодинамика. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
3. Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
4. Самойленко В.П. Формирование социальной ответственности субъектов власти и собственности в условиях глобализации экономических отношений. — Ростов-на-Дону: СКНЦ ВШ, 2005.
5. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. — 2002. — № 10.
6. Овчинников В.Н., Колесников Ю.С. Силуэты региональной экономической политики на Юге России. — Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2008.
7. Мамедов О.Ю. Экономическая тайна финансового кризиса — 2008 // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2009. — Т. 7. — № 1.
8. Эстрик Н.В. Факторы и инструменты развития региональной лизинговой подсистемы Краснодарского края / Автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук. — Майкоп, 2009.

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРУКТУРНЫЕ ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

М.Б. КЕТЕНЧИЕВ

Проанализированы основные направления инвестиционного развития Кабардино-Балкарской республики, наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций которой составят вложения в производство и распределение электроэнергии, газа и волю; транспорт и связь; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение и образование.

Ключевые слова: региональная инвестиционная ситуация; государственная поддержка; приоритетные отрасли; научно-технический потенциал; инвестиционный проект

Коды классификатора JEL: G11, G18, R51

Территориальные различия инвестиционной и общехозяйственной ситуации в столь обширной стране, как Россия, весьма значительны, что надо учитывать частным инвесторам.

Анализ показывает, что России удалось в основном сохранить единое инвестиционное пространство с более или менее свободным межрегиональным переливом ресурсов. Существенные различия наблюдаются между крупными экономическими районами. При сходности основных тенденций в области капиталовложений в стране в целом и экономических районах темпы происходящих изменений далеко не одинаковы.

Большую роль в формировании региональной инвестиционной ситуации играют структурные факторы. Общей тенденцией для страны в целом и экономических районов в частности выступает повышение доли капиталовложений в непроеизводственную сферу.

Большое значение для частных вкладчиков капитала имеет секторальная организация инвестиционной деятельности в регионах. В качестве признака такой ориентации принято считать превышение регионального показателя доли капиталовложений в тот или иной сектор экономики над среднероссийским. За годы реформ произошли существенные сдвиги.

Результирующим показателем инвестиционной ситуации в регионах выступает эффективность капиталовложений, определяемая индексом соотношения ввода в действие основных фондов и объема капиталовложений на региональном уровне в сравнении со среднероссийским. Разброс между регионами оказался не столь велик (в пределах $\pm 15\text{--}20\%$ от среднероссийского уровня), что свидетельствует о появлении тенденции к определенному выравниванию ситуации.

Большое влияние на инвестиционную ситуацию в регионах оказывают проводимые в стране преобразования. Общей тенденцией явилось сокращение доли бюджетных источников их финансирования. Это касается бюджетов всех уровней. Сужающиеся ресурсы распределяются между регионами крайне неравномерно. Наиболее высока доля бюджетного финансирования инвестиций на территории Северо-Кавказского региона, за ним следуют Центральный и Северо-Западный районы.

Средства из фонда государственной поддержки приоритетных отраслей играют наиболее заметную роль в Северо-Кавказском районе. Чем больше приток ресурсов из федерального бюджета и централизованных фондов для финансирования капиталовложений на территории, где развертывают свою деятельность частные инвесторы, тем шире их возможности подключаться к перспективным проектам на долевых началах, в том числе на конкурсной основе. Именно таким путем должна распределяться основная часть ресурсов из федерального бюджета, предназначенная на инвестиционные цели. Совместное государственно-коммерческое финансирование быстро окупающихся проектов не может не заинтересовать частный капитал при условии надежного обеспечения интересов обеих сторон.

Именно поэтому приоритеты государственной региональной политики должны служить для частных вкладчиков капитала ориентиром при определении территориальной сферы их деятельности.

На инвестиционный процесс оказывают влияние такие, как выравнивание уровня социально-экономического развития субъектов РФ, осуществление специальных программ по обеспечению занятости в трудоизбыточных районах, проведение мер по подъему депрессивных районов (в первую очередь на Северном Кавказе), сохранение и развитие государственных систем телекоммуникаций и информации в целях совершенствования единого экономического, информационного, культурно-образовательного пространства. Для достижения этих целей требуется не только увеличение государственных инвестиций, но и подключение частного капитала.

К более конкретным структурно-инвестиционным приоритетам относятся стимулирование развития районов и городов, располагающих крупным научно-техническим потенциалом, являющихся локомотивами и «точками роста» экономики; государственная поддержка районов экономического бедствия с высокой безработицей, демографическими и миграционными проблемами; разработка и реализация научно обоснованной политики в отношении регионов со сложными условиями хозяйствования, где можно ожидать первоочередной приток государственных инвестиций и активное стимулирование частных капиталовложений.

Учету регионального аспекта уделяется особое внимание при разработке общероссийских прогнозов и программ, выработке и проведении политики структурной перестройки экономики, что повысит роль региональных органов власти в инвестиционном процессе и значимость взаимодействия с ними для частных вкладчиков капитала (в частности, малого бизнеса).

Жизнь заставляет регионы активизировать меры по стимулированию частных капиталовложений, без которых нельзя рассчитывать на преодоление инвестиционного спада. Многие регионы до сих пор финансируют капиталовложения из своего бюджета по остаточному принципу. И дело тут не только в недостатке средств, но и в глубоко укоренившихся иждивенческих настроениях, подогреваемых нередко патерналистскими жестами федерального центра в виде решений об оказании поддержки отдельным регионам. В мировой практике подобные решения на высшем уровне носят эксклюзивный характер и принимаются, как правило, при крупных стихийных бедствиях.

Состояние инвестиционного климата является одним из важнейших индикаторов общеэкономической ситуации и перспектив развития региона. Благоприятный инвестиционный климат стимулирует рост объемов инвестиций из различных источников: государственных, частных, иностранных. Решение этой проблемы особенно актуально на современном этапе экономического развития республики.

Основной целью политики Правительства республики по развитию инвестиционного процесса является поощрение вложения отечественного и иностранного капитала в приоритетные отрасли экономики республики за счет предоставления налоговых льгот, гарантий по наиболее эффективным инвестиционным проектам, совершенствования системы правового регулирования, обеспечения гарантий безопасности инвестору при работе на республиканском рынке.

Важнейшая задача Программы — обеспечить за счет привлечения отечественных и иностранных инвестиций дополнительные источники финансирования:

- прогрессивных структурных преобразований в экономике республики;
- развития экспортного потенциала;
- повышения технического и качественного уровня производства;
- ликвидации существующих диспропорций и дефицитов на республиканском рынке.

Благоприятные условия должны быть созданы для инвестиционной деятельности, направленной на решение актуальных проблем республики.

Инвестиционный потенциал включает в себя семь составляющих:

1. Ресурсно-сырьевой потенциал (обеспеченность балансовыми запасами основных видов ресурсов). По этой составляющей КБР занимает 47-е (из 89) место в рейтинге, а по топливно-сырьевому — последнее 89-е место;
2. Производственный потенциал (совокупный результат хозяйственной деятельности в регионе). КБР на 70-м месте.
3. Потребительский потенциал (совокупная покупательная способность населения). КБР — 68,5 место.

4. Инфраструктурный потенциал (экономико-географическое положение региона и его инфраструктурная обустроенность). У КБР довольно высокое 25-е место.
5. Интеллектуальный потенциал (образовательный уровень населения). У КБР 23-е место.
6. Институциональный потенциал (степень развития ведущих институтов рыночной экономики). КБР на 66,5 месте.
7. Инновационный потенциал (уровень внедрения научно-технического прогресса в регионе). КБР на 89-м месте.

Используя высокий инфраструктурный, интеллектуальный, социальный и экономический потенциал, республика имеет все возможности для повышения своего интегрального рейтинга и, следовательно, для привлечения как иностранных, так и российских инвестиций в значительно более широких масштабах.

Анализ ситуации в инвестиционной сфере Кабардино-Балкарской Республики показывает, что обостряется проблема технологической отсталости и конкурентоспособности, особенно в промышленности республики. В то же время современная ситуация в экономике республики и потребности структурной перестройки, повышение ее эффективности требуют увеличения инвестиций.

Наращивания оборотных средств и улучшения использования имеющихся мощностей в большинстве случаев недостаточно из-за непригодности этих мощностей к требованиям рынка. Эта проблема не может быть решена путем увеличения государственных инвестиций в силу ограниченности бюджетных средств.

Отсюда следует, что задача повышения инвестиционной активности не может быть решена посредством усиления прямого вмешательства государства. Необходимо сформировать благоприятный инвестиционный климат для частных инвесторов, что должно способствовать росту реальных сбережений и ускорению эффективной трансформации накоплений в инвестиции.

Программа направлена на достижение ряда целей, в своей совокупности создающих благоприятную среду для расширения внебюджетных источников финансирования капитальных вложений и привлечения частных (отечественных и иностранных) инвестиций в экономику республики.

Не менее важным направлением расширения финансовой базы инвестиционной деятельности в республике является активизация деятельности администрации по использованию новых государственных организационных структур, возникающих в сфере инвестиционной деятельности. В числе такого рода формирований заслуживают внимания:

- Российская финансовая государственная корпорация, обладающая определенными полномочиями по предоставлению государственных инвестиций. Целесообразно было бы предложить данной корпорации некоторые инвестиционные проекты. Кроме того, одно из направлений деятельности корпорации — привлечение капиталов негосударственного сектора. Поэтому контакты с ней представляют интерес и с точки зрения заимствования опыта в этой области;
- Государственная инвестиционная корпорация, основная функция которой — привлечение иностранных инвестиций в российскую экономику. Корпорация наделена правительством значительными материальными ценностями для обеспечения гарантий иностранным инвесторам;
- Гарантийный фонд поддержки региональных программ. Кредитные линии открываются фондом непосредственно регионам, которые получают собственные корреспондентские счета;
- Минэкономики РФ. Комиссия по инвестиционным конкурсам, созданная при Минэкономики РФ, занимается отбором наиболее эффективных инвестиционных проектов в целях оказания государственной поддержки за счет средств федерального бюджета;
- Федеральный Фонд поддержки малого предпринимательства, основная функция которого — финансирование мероприятий по развитию предпринимательства, конкуренции и ограничению монополистической деятельности.

В плане использования возможностей новых организационных структур предусматривается:

- организация работы по продвижению конкретных инвестиционных проектов в инвестиционные финансовые организации;

- оформление экспозиции инвестиционных проектов и коммерческих предложений, используя возможности различных финансовых институтов и заинтересованных предприятий;
- оказание методической и практической помощи предприятиям по составлению материалов на участие в конкурсном распределении централизованных инвестиционных ресурсов.

Наиболее высокими темпами растут инвестиции в отраслях, позволяющих достигать быстрой отдачи по вложенным средствам — финансовой, банковской, страховой деятельности, коммерческой деятельности по обслуживанию рынка.

В республике создана законодательная база, позволяющая регулировать внешнеэкономическую и инвестиционную деятельности. Госкомимуществом КБР с целью поддержки приватизированных предприятий были разработаны и прошли экспертизу на уровне международных стандартов ЮНИДО более 54 бизнес-планов на общую сумму 498 млн дол. США, возможных к привлечению инвестиций в Республику.

Мингосимуществом в развитие инвестиционной деятельности при разработке Программы реализации концепции по основным направлениям развития и совершенствования управления государственной собственностью за последние 10 лет были реализованы мероприятия по созданию условий для развития инвестиционной деятельности в Республике.

Для обеспечения гарантий иностранным инвесторам была проведена инвентаризация залогово-страхового фонда, определен порядок регистрации залоговых операций, ведется реестр выдаваемых свидетельств по регистрации залога, разработана схема управления по комплексу туризма и альпинизма. В развитие инвестиционной деятельности с 1998 г. созданы условия для развития банковской, риэлтерской, оценочной, аудиторской, страховой и лизинговой деятельности, введен учет средств залогово-страхового фонда КБР.

В 1997 г. на развитие экономики и социальной сферы за счет всех источников финансирования освоено 882,7 млн руб. капиталовложений, в 2006 г. — 6 847,45 млн руб., а в 2007 г. — уже 9 812,4 млн руб., в том числе государственные инвестиции — 3000 млн руб., инвестиции на строительство жилья индивидуальными застройщиками — 3 288,4 млн руб. и прочие внебюджетные инвестиции — 3 524 млн руб.

В 2010 г. объем инвестиций в основной капитал по первому варианту составит 24 270 млн руб., по второму варианту — 20 700 млн руб., что в 2 раза и в 1,7 раза соответственно больше уровня 2007 г. в сопоставимых ценах.

Наибольший удельный вес в общем объеме инвестиций составят вложения в производство и распределение электроэнергии, газа и воды; транспорт и связь; государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение и образование.

В структуре источников финансирования сохранится степень участия средств федерального и республиканского бюджетов, которые будут направлены на реализацию федеральных и республиканских целевых программ. Прогнозируемый объем инвестиций в основной капитал на период 2008–2010 гг. из внебюджетных источников составит 15 257,2 млн руб.

Инвестиции в основной капитал будут осуществлены в таких направлениях, как развитие курортно-рекреационного комплекса; освоение гидроэнергетического потенциала рек Кабардино-Балкарской Республики; развитие АПК; развитие промышленности строительных материалов; модернизация транспортной инфраструктуры и др.

По оценочным данным в 2007 году объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» составил 6872,1 млн руб., или 186,9% в сопоставимых ценах к уровню 2006 года.

В 2010 году объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» по первому варианту составит — 15 532,8 млн руб., по второму варианту — 13 000 млн руб., что в 2 раза и в 1,7 раза соответственно больше уровня 2007 года в сопоставимых ценах.

В Послании Президента страны Федеральному Собранию и в Послании Президента Кабардино-Балкарской Республики Парламенту Кабардино-Балкарской Республики отмечалось, что к 2010 году ввод жилья необходимо довести до 800–850 тыс. кв. м в год. В связи с чем, доля инвестиций на строительство жилья индивидуальными застройщиками в общем объеме инвестиций в 2008–2010 гг. составит от 33,2 до 46,8 %.

В 2007 году по оценочным данным ввод в эксплуатацию жилых домов за счет всех источников финансирования составит — 235,4 тыс. кв. м, в том числе индивидуальными застройщиками — 212,9 тыс. кв. м.

В 2010 году ввод в эксплуатацию жилых домов по первому варианту составит — 849,5 тыс. кв. м, по второму варианту — 773 тыс. кв. м, что в 3,6 раза и в 3,3 раза соответственно больше уровня 2007 г. в действующих ценах.

В коммунальной сфере будут продолжены работы по замене ветхих инженерных сетей и сооружений, особенно в сельской местности, а также газификация новых микрорайонов населенных пунктов республики.

В основном за счет государственных средств будет продолжено строительство объектов социально-культурной сферы. Ввод общеобразовательных школ, дошкольных учреждений, больниц будет обеспечен за счет объектов высокой строительной готовности и по отдельным показателям превысит уровень предыдущих лет. Таким образом, к концу 2010 года будет введено: школ на 10771 мест, больниц на 2130 коек, дошкольных учреждений на 2500 мест, объектов культуры на 3065 мест.

По строительству новой инженерной инфраструктуры в республике к концу 2010 года предполагается ввести: водопроводных сетей — 592 км; электрических сетей — 153 км; газовых сетей — 463 км; канализационных сетей — 78 км, тепловых сетей — 73 км.

СУБРЕГИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА КАК РЕЗУЛЬТАТ СПЕЦИФИКАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

С.А. ЧЕРНЯВСКАЯ,

к. э. н., докторант,
Адыгейский государственный университет,
385000, Майкоп, ул. Первомайская, 208

Условия развития субрегиональных систем, существующих в пространстве современной России, определяют необходимость расширения состава применяемых подходов и инструментов их исследования.

Ключевые слова: субрегиональная система; развитие; императив

Коды классификатора JEL: R10

Научное внимание к проблеме рациональной структуризации огромного хозяйственного пространства России усиливается, как правило, в условиях кризисов и глубоких социально-экономических преобразований, когда возможности «экономики пространства» наиболее востребованы [1]. Вместе с тем, в данных условиях происходит наиболее существенная переоценка господствовавших ранее научных подходов к исследованию и практической организации хозяйственного пространства.

В последние годы вектор научного интереса к проблеме структуризации хозяйственного пространства России был ориентирован на ее региональный аспект, поскольку для него была характерна концентрация противоречий пространственной организации. Для региональных экономических систем страны характерны глубокая поляризация, бюрократическое доминирование административной формы над общественно-хозяйственным содержанием отношений, асимметрия в распределении ресурсных баз и основных факторов производства, устойчивая зависимость воспроизводства от размеров федеральной финансовой помощи и др.

Глобальный экономический кризис обусловил преодоление инерции прежних подходов к исследованию и организации хозяйственного пространства, акцентировав внимание ученых на поиске, эффективном комбинировании и реализации внутренних ресурсов инновационной модернизации различных территориальных систем [7]. Применительно к региональной экономической системе такое преодоление инерции означает, в частности, усиление внимания к субрегиональным системам, складывающимся в ее внутренней среде. Масштабы хозяйственного пространства, многообразие ресурсов, естественная локализация определенных экономических процессов в различных частях территории региона — эти и иные факторы предполагают достаточно широкие возможности для формирования и развития субрегиональных систем.

Усиление научного внимания к внутренним ресурсам инновационной модернизации, имеющимся на мезо— уровне организации хозяйственных отношений, адекватно системной парадигме современной экономической науки, а также императиву интенсификации развития хозяйственной жизни [3].

Научная разработка субрегиональных систем в отечественной экономической науке только начинается, количество публикаций по данному аспекту проблемы структуризации хозяйственного пространства России остается незначительным. Многие из указанных публикаций посвящены анализу субрегиональных систем рекреационно-туристического профиля, ранее других локализовавшихся на территории ряда регионов ЮФО и обладающих значительными возможностями дальнейшего развития [2].

Вместе с тем, необходимо раскрыть природу процесса естественной локализации субрегиональных систем в хозяйственном пространстве регионов современной России, определить те силы, которые формируют указанные территориальные структурные образования, придают им устойчивость и импульс к дальнейшему развитию.

Выделим ряд принципов, лежащих в основании исследования интересующих нас субрегиональных экономических систем:

- данные системы производны по отношению к региональным экономическим системам и несут определенную функциональную нагрузку, то есть реализуют некоторую совокупность функций по отношению к «материнским» структурам. Такая функциональная нагрузка определяется объективными потребностями развития региональной системы;
- субрегиональные образования востребованы в той мере, в какой они вносят реальный вклад в приращение конкурентоспособности региональных экономических систем;
- локализация субрегиональных систем исходит из процессов дифференциации и интеграции экономических отношений в пространстве региона, вследствие чего она обуславливает как качественно новые возможности развития хозяйственной территории, так и угрозы ее дезинтеграции;
- кризисная ситуация возвышает потребность в инновационной модернизации сконцентрированных в пространстве региона элементов капитала, социально-экономической инфраструктуры и человеческого фактора и инициирует поиск адекватных форм осуществления данного преобразования;
- имеет место своеобразный «естественный отбор» вариантов локализации — в каждый данный момент времени в пространстве региона имеются предпосылки для формирования многих субрегиональных систем, однако реально локализуются и обретают свою качественную определенность только те из них, которые наиболее востребованы эволюционным процессом и обладают наибольшим потенциалом саморазвития.

«Естественный отбор» предполагает институциональное закрепление одной или нескольких возможностей формирования субрегиональных экономических систем и дальнейшее утверждение их статуса в правовых нормах, контрактах и способах поведения соответствующих субъектов. Локализация каких-либо отношений становится реальным фактом хозяйственной жизни только в том случае, когда она получила необходимое общественное признание и закрепились в институциональной структуре общества. Данное обстоятельство предполагает применение институционального подхода к исследованию субрегиональных систем.

Выделим в потенциале институционального подхода концепцию спецификации рыночного взаимодействия, предложенную О. Уильямсоном [6]. В ее основании — принцип естественной самоорганизации и институционального упорядочивания отношений, складывающихся между контрагентами рыночных сделок.

Согласно концепции спецификации в современной экономике имеет место общая институциональная реорганизация хозяйственного пространства, в ходе которой «безликая контрактация», как прежняя доминирующая характеристика рыночных транзакций, вытесняется качественно иным — специфицированным — взаимодействием экономических субъектов, в котором определяющую роль играют следующие факторы:

- парное соответствие друг другу обеих сторон;
- устойчивость транзакционных связей;
- комбинирование и переплетение связей между субъектами (интеграционное взаимодействие), закладывающие основы прочного системного качества формирующихся экономических отношений [6, с. 62].

Что означает специфицированное взаимодействие экономических субъектов применительно к интересующему нас субрегиональному образованию? В региональной системе, выходящей из трансформационного кризиса, содержится множество изношенных и морально устаревших элементов капитала, социально-экономической инфраструктуры и человеческого фактора, нуждающихся в глубокой модернизации.

При хозяйственном пространстве региона складываются относительно устойчивые функциональные комплексы отношений между его субъектами, происходит отбор вариантов парных и многосторонних контактов, обеспечивающих снижение транзакционных издержек. Опишем данную ситуацию в понятиях институциональной экономики. Специфицированные активы таких функциональных комплексов, в которых на основе интеграционного взаимодействия происходит создание какого-то востребованного региональным рынком конечного продукта, практически невозможно без ущерба для хозяйственного процесса (формирования избыточных транзакционных издержек) перераспределить в

другие хозяйственные сферы. Образно говоря, эти активы естественным образом «притерты» друг другу, составляют органичный хозяйственный комплекс.

Какова роль таких субрегиональных образований в эволюционном процессе? В региональном пространстве, на современном этапе его развития происходит формирование новых функциональных образований (субрегиональных систем), адаптированных к потребностям развития хозяйственного процесса на основе применения качественно новых факторов данного процесса: «высоких технологий»; человеческого капитала; современных финансово-инвестиционных инструментов и др.

При этом далеко не все складывающиеся в региональном пространстве субрегиональные системы ориентированы на реализацию приоритетных потребностей развития, а также способны локализовать в себе «зоны роста» с целью формирования конкурентных преимуществ территории. В ряде случаев имеет место локализация инерционного рода, когда те или иные экономические субъекты пытаются «закрыть» пространство своего функционирования от разрушительных для них внешних импульсов конкуренции, инвестиционной экспансии и др.

Устойчивость субрегиональных экономических систем во многом определяется их взаимодействием с господствующими институтами. Характерное для современной России доминирование института государственной власти над институтом собственности выступает в качестве фактора, препятствующего спецификации экономических отношений и, соответственно, формированию субрегиональных систем.

Отметим, что системное качество взаимодействия участников субрегионального образования означает их координацию и субординацию, общую нацеленность на формирование конечного экономического результата, а также способность к управлению собственным развитием. Система как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы. Таким путем система в ходе исторического развития превращается в целостность. Становление системы такой целостностью образует момент ее, системы, процесса, ее развития [4, с.229].

Например, субрегиональная экономическая система рекреационного типа интегрирует в себе совокупность бизнес-процессов (финансово-инвестиционных, маркетинговых, сервисных и др.), обеспечивая, тем самым, существенное снижение транзакционных издержек и повышение качества своего конечного продукта — пакета услуг рекреации, туризма, гостеприимства, развлечений и отдыха. Соответственно, она вносит вклад в приращение конкурентоспособности региональной экономической системы в целом.

Субрегиональные системы — новация в теории и практике региональной экономики. Научная литература в данной области до сих пор оперирует понятиями, доставшимися в наследство от советского этапа развития — «региональный АПК», «региональная промышленность», «региональная сфера услуг» и т.п. Вряд ли правомерно применять в исследовании процессов, происходящих в современном хозяйственном пространстве, категориальные формы, относящиеся к ушедшему укладу общественно-экономической жизни.

Региональные экономические системы современной России последовательно превращаются в мета— системы, включающие в себя функциональные субрегиональные системные образования, развитие которых определяет конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и стратегические перспективы всей территории. В данном отношении к региональному уровню применим принцип, сформулированный М. Портером для макро— уровня экономических отношений: «Национальное процветание не вырастает из природных ресурсов, имеющейся рабочей силы, процентных ставок или покупательной силы национальной валюты. Конкурентоспособность конкретной нации зависит от способности ее промышленности вводить новшества и модернизироваться» [5, с. 206].

Например, конкурентоспособность экономической системы Краснодарского края заключается не в уникальном географическом положении или наличии множества благоприятных природных факторов, а в способности властей, экономических субъектов и населения региона решать следующие задачи:

- вводить своевременные и эффективные новшества в системную организацию своего хозяйственного пространства;
- модернизировать функциональное содержание системы региона применительно к потребностям современной мировой экономики.

Соответственно, отжившие категориальные формы «региональный АПК», «региональная промышленность» и «региональная сфера услуг» должны уступить место совокупности понятий, отражающих формирование и устойчивую локализацию ряда приоритетных

для территории субрегиональных систем, которые, применительно к экономической системе Краснодарская края, можно определить следующим образом:

- продовольственная подсистема, в которой локализованы наиболее эффективные ресурсы и факторы производства пищевых и вкусовых продуктов;
- рекреационная подсистема, концентрирующая в себе социальные услуги, в основе которых — оздоровительные и туристические возможности территории;
- трансферная подсистема, ориентированная на транзит через территорию края товарных и пассажирских потоков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бродель Ф. Время мира. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV–XVIII вв. — М.: Прогресс, 1992.
2. Илющенко Т.М., Эстрик Н.В., Франц Е.В. Управление развитием систем регионального и субрегионального уровня // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6. № 4.
3. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. — 2002. — № 10.
4. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 гг. // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.46. Ч. 1.
5. Портер М. Конкуренция. — М.: ЮНИТИ-М, 2000.
6. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат, 1996.
7. Rice N. What was happened with Russia // The Financial Times. 2009. 09.01.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНСТРУМЕНТОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ НА РЕГИОНАЛЬНОМ РЫНКЕ С ЭКОЛОГИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ

К.Ю. КУРЧЕНКОВ,

аспирант,

Кисловодский институт экономики и права,

e-mail: kiep_asy@mail.ru

Исследовано воздействие различных инструментов эколого-экономической политики на совокупный объем выбросов загрязняющих веществ и общественное благосостояние на дуополистическом рынке, на котором потребители готовы платить больше за более экологически чистую продукцию.

Ключевые слова: вредные выбросы; дифференцированная дуополия

Коды классификатора JEL: Q57

В работе проводится анализ часто используемых инструментов эколого-экономической политики регулирования выбросов загрязняющих веществ на рынке, характеризующемся двумя существенными чертами: (1) товары различаются экологическими характеристиками и (2) потребители готовы платить больше за товары, меньше загрязняющие окружающую среду. Проведенный анализ показывает, что, если потребители дифференцируются относительно готовности платить за более экологически чистые товары, для фирм оказывается оптимальным дифференцировать свою продукцию по экологическим характеристикам для получения более высоких прибылей. При условии стратегического поведения фирм государственное регулирование не только воздействует на экологические характеристики продукции, но также на распределение потребителей на потребительском рынке. Этот последний эффект может привести к тому, что традиционно применяемые инструменты эколого-экономической политики регулирования выбросов загрязняющих веществ [2, 3] могут привести к росту совокупных промышленных выбросов, даже если вредные выбросы в расчете на единицу продукции снижаются.

Анализ, проведенный в работе, учитывает важнейшие черты рынка «с экологически ориентированным потреблением» в модели дуополии, дифференцированной относительно экологических свойств производимой продукции. Товары, производимые фирмами, различаются только уровнем выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу производимой продукции, который является эндогенной переменной. Потребители (индивидуальные покупатели или фирмы) различаются готовностью платить за товар, однако предпочитают те виды продукции, которые меньше загрязняют окружающую среду. Сторона предложения товара представлена первоначально симметричными фирмами-дуополистами. Фирмы вовлекаются в игру, состоящую из двух стадий, сначала выбирая вид товара с определенными экологическими свойствами, а затем цены. Производственные затраты включают издержки, связанные с сокращением выбросов загрязняющих веществ. Эти затраты возрастают по мере сокращения объемов выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции.

Модель дуополистического рынка экологически дифференцированных товаров (т.е. товаров, различающихся экологическими характеристиками) основана на следующих допущениях. Спрос на региональном рынке представлен единичным континуумом покупателей (индивидуальных потребителей или фирм), различающихся своей предельной оценкой θ экологической чистоты товара. Обозначим через e наблюдаемый уровень выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу производимого товара. Специфическое для потребителя значение θ предполагается однородно распределенным на промежутке $[0, \theta]$. Предполагаем, что потребители приобретают либо одну единицу товара, либо вообще не приобретают товар (это предположение сделано для обеспечения неэластичности инди-

видуального спроса). Если потребители приобретают товар, характеризующийся уровнем выбросов загрязняющих веществ e при цене p , они получают полезность $W(\theta, e) = \theta e - p$, где θ — полная оценка товара потребителем. В соответствии с этим определением потребитель, приобретающий такой товар, получает суммарный излишек в размере $V = \theta e$. Интерпретация этого вывода следующая: спрос определяется потребителями, заботящимися об охране окружающей среды. Тогда V означает полезность, получаемую от потребления одной единицы товара независимо от уровня выбросов загрязняющих веществ, соответствующего этому товару. Потребитель θ , кроме того, получает отрицательную полезность $-\theta e$ от приобретения товара, характеризующегося уровнем выбросов загрязняющих веществ e [3, 1]. Параметр θ различается между индивидуумами и характеризует степень их информированности об экологических проблемах. Значение θ представляет собой максимальную степень значимости экологической чистоты продукции для потребителя.

Предполагаем, что на региональном рынке функционируют две фирмы. Для производства товара, сопровождающегося уровнем выбросов загрязняющих веществ e , фирмы должны понести постоянные издержки $C(e)$, причем $C'(e) < 0$, что означает, что производство товара при более низких выбросах загрязняющих веществ сопровождается большими затратами. Кроме того, предполагается, что если фирма понесла технологические затраты, необходимые для обеспечения производства товара, сопровождающегося уровнем выбросов загрязняющих веществ e , производство имеет место при предельных удельных производственных издержках c , не зависящих от выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции, производимых фирмой. Конкуренция между фирмами дуополии происходит в две стадии: на первой стадии фирмы одновременно принимают решение относительно производства товара, сопровождающегося выбросами загрязняющих веществ на уровне e . На второй стадии, после осуществления технологических затрат, фирмы конкурируют в ценах. Двухстадийная модель позволяет отразить то обстоятельство, что фирмы могут быстро изменить цены на производимую продукцию, в то время как изменение производственной технологии может быть осуществлено лишь в долгосрочном периоде. Тем самым предполагается, что переменные, характеризующие технологию по сокращению вредных выбросов, являются долгосрочными (т.е. меняются медленно), в то время как цены являются быстро меняющимися переменными.

Исследовано воздействие на общественное благосостояние трех широко применяемых инструментов эколого-экономической политики: (1) наложение максимального стандарта вредных выбросов в расчете на единицу производимой продукции; (2) субсидии на создание экологически чистой технологии; (3) налогообложение фирм, производящих вредные выбросы. Для оценки и анализа эффектов этих инструментов экономико-экологической политики с точки зрения общественного благосостояния рассмотрим следующую функцию общественного благосостояния

$$SW = CS + \Pi_T + GR - \gamma E_T \quad (1)$$

где CS — потребительский излишек, Π_T — совокупные прибыли, GR — либо доходы государства, получаемые от налогообложения фирм, производящих вредные выбросы, либо государственные расходы по программе субсидирования технологии по сокращению выбросов загрязняющих веществ, γE_T — ущербы окружающей среде, вызванные совокупными вредными выбросами E_T . Параметр $\gamma > 0$ представляет собой предельный общественный ущерб, вызванный выбросами загрязняющих веществ.

Исследовано равновесие при условии отсутствия регулирования выбросов загрязняющих веществ. В последующем анализе фирму, выбирающую более высокий (низкий) уровень выбросов загрязняющих веществ, будем считать менее (более) экологически чистой. Без потери общности в дальнейшем будем полагать, что фирма 1 (фирма 2) является менее (более) экологически чистой и предлагает товар, производство которого сопровождается выбросами загрязняющих веществ в расчете на единицу e_1 (e_2) при цене p_1 (p_2). Естественно считать, что выполняются условия $e_1 > e_2$ и $p_1 < p_2$ (ниже проверено, что эти неравенства удовлетворяются в равновесии).

Для того чтобы вывести функцию спроса для товара каждой из фирм, предположим, что оба типа товара продаются на рынке. Ниже проверяется, что это действительно имеет место в равновесии. В этом случае существует потребитель, безразличный между приобретением товара любого из двух типов. Этот покупатель характеризуется параметром «экологического вкуса» (степенью значимости экологической чистоты продукции

θ), удовлетворяющим условию $V - \tilde{\theta} e_2 - p_2 = V - \tilde{\theta} e_1 - p_1$. Поэтому $\tilde{\theta} = \frac{p_2 - p_1}{e_1 - e_2}$. Должен

существовать потребитель, безразличный между приобретением более экологически чистого товара и неприобретением товара вообще. Такой покупатель определяется параметром θ , равным $\hat{\theta} = \frac{V - p_2}{e_2}$. Нетрудно видеть, что спрос на менее экологически чистый товар ис-

ходит от группы потребителей, параметр θ которых находится в промежутке $0 \leq \theta \leq \theta$. Спрос на более экологически чистый товар исходит от группы потребителей, параметр θ которых находится в промежутке $\theta \leq \theta \leq \theta$. Оставшаяся часть потребителей вообще не приобретают товар. Используя функцию распределения θ , нетрудно вывести спрос на более и менее экологически чистый товар:

$$q_1(\cdot) = \frac{p_2 - p_1}{\theta(e_1 - e_2)} \quad q_2(\cdot) = \frac{V - p_2}{\theta e_2} - \frac{p_2 - p_1}{\theta(e_1 - e_2)}. \quad (2)$$

На второй стадии фирмы одновременно выбирают цены на товар, максимизирующие их прибыли $\Pi_i = p_i q_i - C(e_i)$, $i = 1, 2$. Заметим, что для двух любых уровней выбросов загрязняющих веществ, удовлетворяющих условию $e_1 > e_2$, функции прибыли, соответствующие второй стадии, строго вогнуты относительно цен. Поэтому необходимые условия максимизации прибыли также удовлетворены. Решая систему уравнений, представляющих собой условия первого порядка максимизации прибыли, получаем равновесные цены на продукцию обеих фирм-дуополистов:

$$p_1^*(e_1, e_2) = \frac{V(e_1 - e_2)}{4e_1 - e_2} \quad p_2^*(e_1, e_2) = \frac{2V(e_1 - e_2)}{4e_1 - e_2}. \quad (3)$$

Заметим, что, как и предполагалось, имеет место следующее соотношение $p_2^*(e_1, e_2) > p_1^*(e_1, e_2)$, т.е. продукция, выпуск которой сопровождается более высокими выбросами загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции, предлагается по более низкой цене. Заметим также, что при ценах, определяемых выражениями (3), имеет место неравенство $0 \leq \tilde{\theta} < \hat{\theta} < \bar{\theta}$.

Удобно ввести новую переменную $\lambda = \frac{e_1}{e_2}$, $\lambda > 1$. Эта новая переменная является

мерой степени дифференциации продукции дуополии. Переменная λ характеризует различие объемов выбросов загрязняющих веществ, сопровождающих выпуск товара. В предположении, что равновесие на рассматриваемом рынке существует, можно переписать равновесные цены продукции следующим образом:

$$p_1^*(\lambda) = \frac{V(\lambda - 1)}{4\lambda - 1} \quad p_2^*(\lambda) = \frac{2V(\lambda - 1)}{4\lambda - 1}. \quad (4)$$

Заметим, что по мере уменьшения различия объемов выбросов загрязняющих веществ, сопровождающих выпуск продукции дуополии, фирмы сталкиваются с более сильной ценовой конкуренцией, и равновесные цены соответственно падают ($\partial p_i / \partial \lambda > 0$, $i = 1, 2$).

Единственное возникающее равновесие характеризуется сосуществованием двух видов продукции, различающихся уровнем выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу производимой продукции. Проведенный анализ позволил установить, что чем выше средняя готовность потребителей платить за продукцию, тем ниже вредные выбросы в расчете на единицу продукции, однако выше совокупный объем производственных выбросов. В качестве инструментов регулирования вредных выбросов используются стандарты выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции, технологические субсидии (на разработку экологически чистой технологии) и платежи за вредные выбросы. Проведено исследование воздействия этих трех инструментов эколого-экономической политики на выбросы в расчете на единицу продукции, на совокупный объем производственных выбросов и на общественное благосостояние.

Сначала показано, что стандарт выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции приводит к росту совокупного объема производственных выбросов. После государственной интервенции обе фирмы начинают производить продукцию, характеризующуюся более низкими выбросами, однако это приводит к более низкой дифференциации продукции. Это, в свою очередь, вызывает сильную рыночную конкуренцию, приводящую к существенному снижению цен. То, что более экологически чистая продукция предлагается на рынке по более низким ценам, приводят к существенному росту продаж продук-

ции, который компенсирует снижение вредных выбросов в расчете на единицу продукции, и вследствие этого совокупный объем производственных выбросов растет. Несмотря на то, что введение стандарта вредных выбросов в расчете на единицу продукции увеличивает потребительский излишек и прибыли фирм, это может оказаться нежелательным с точки зрения общественного благосостояния.

Отмеченная неэффективность не возникает, если вместо применения стандарта выбросов загрязняющих веществ в расчете на единицу продукции фирмам предлагается субсидирование технологических инновационных затрат фирм на разработку экологически чистых технологий, сокращающих выбросы. Причина состоит в том, что степень дифференциации продукции при этом не меняется, т.е. этот инструмент эколого-экономической политики не приводит к изменению уровня рыночной конкуренции. Субсидирование технологических инновационных затрат фирм оказывается повышающим общественное благосостояние. Единообразные платежи за вредные выбросы оказывают воздействие, противоположное субсидированию технологических инновационных затрат фирм на разработку экологически чистых технологий.

Наконец, исследовано влияние дифференцированных (относительно экологических свойств продукции) платежей за вредные выбросы на выбросы в расчете на единицу продукции, на совокупный объем производственных выбросов и на общественное благосостояние. С одной стороны, установлено, что повышение ставки налогообложения более экологически чистой продукции приводит к росту выбросов в расчете на единицу продукции обоих видов, а также совокупного объема производственных выбросов. При этом потребительский излишек и прибыли фирм снижаются. Поэтому этот инструмент регулирования однозначно снижает общественное благосостояние. С другой стороны, показано, что повышение ставки налогообложения менее экологически чистой продукции приводит к росту выбросов в расчете на единицу продукции обоих видов, однако совокупный объем производственных выбросов при этом снижается. Следовательно, хотя потребительский излишек и прибыли фирм снижаются, этот инструмент эколого-экономической политики может быть целесообразным с точки зрения общественного благосостояния, поскольку он приводит к снижению совокупного объема производственных выбросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дудов А.С., Наталуха И.А. Анализ процесса создания и распространения экологически чистой технологии // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6, — № 4. — С. 23–27.
2. Пундайк Р.С., Рабинфельд Д.Л. Микроэкономика. — СПб.: ПИТЕР, 2002.
3. Kolstad C. D. 2000. Environmental Economics. Oxford University Press, New York, Oxford.

УПРАВЛЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: СТАНОВЛЕНИЕ И ИСПЫТАНИЕ КРИЗИСОМ

В.А. КЯРОВ,

старший преподаватель,
Кабардино-Балкарский государственный университет им. Х.М. Бербекова,
e-mail: aka0507@yandex.ru

В статье рассматриваются теоретические и методологические проблемы управления муниципальной экономикой и развития местного хозяйства в условиях нарастающего глобального кризиса. Важное место отводится проблеме выделения средств резервного фонда на финансирование расходов муниципальных бюджетов в кризисный период в рамках рациональной антикризисной политики.

Ключевые слова: муниципальное хозяйство; реформа местного самоуправления; антикризисные меры; муниципализация социальной сферы

Коды классификатора JEL: R51, R58

Экономически активное функционирование муниципального хозяйства и действенное местное самоуправление являются важнейшими институтами гражданского общества, медленное формирование которого является одной из причин низкой эффективности проводимых в нашей стране реформ. Наступивший глобальный экономический кризис во многом затруднил и осложнил эти процессы реформирования.

Накануне нового 2009-го года внимание научного и экспертного сообщества преимущественно сосредоточилось на исследовании начавшегося глобального финансового кризиса. Между тем, в наступающем году ждет своего решения еще одна, не менее важная для российской экономики проблема — полное завершение реформы местного самоуправления, что должно либо стать долгожданным основным фактором эффективного функционирования муниципальных экономических структур, либо в очередной раз в нашей истории поставить крест на затянувшихся ожиданиях.

Как известно, в октябре 2005 года посредством федерального законодательства [1] был осуществлен перенос окончательной реформы местного самоуправления с 1 января 2006 года на 1 января 2009 года. Таким образом, приближается день вступления в силу Федерального Закона РФ от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». До приближающейся даты был установлен переходный период, в течение которого законами субъектов РФ мог определяться порядок решения вопросов местного значения во вновь образуемых поселениях. Кроме того, допускалась возможность решения вопросов местного значения в этих вновь сформированных поселениях органами местного самоуправления муниципального района. При этом была определена пропорциональная схема дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов) с использованием показателей фактических или прогнозируемых доходов и расходов бюджетов муниципальных районов — в 2006 году в размере до 100 процентов, в 2007 году до 80 процентов, в 2008 году — до 50 процентов от общего объема средств этих фондов.

Непосредственно на местах также предусматривалось реформирование местного хозяйства, особенно в части финансового обеспечения. Так, например, в Кабардино-Балкарии Комплексный план реализации Программы реформирования муниципальных финансов города Нальчика [2] включает в себя следующие основные этапы.

Анализ исходного состояния — проведение анализа исходного состояния системы муниципальных финансов по состоянию на 1.07.2007;

1-й этап — реализация мероприятий Программы, завершение которых планировалось осуществить в срок до 1.07.2008;

2-й этап — реализация мероприятий Программы, завершение которых планируется осуществить в срок до 1.07.2009.

Завершение реализации Программы — проведение анализа исполнения Программы по состоянию на 1.07.2009, принятие решения о направлениях дальнейшей работы по совершенствованию общественных финансов города.

Очередность выполнения мероприятий в рамках этапов определена исходя из анализа текущего состояния, готовности структурных подразделений администрации города к проводимым реформам, а также исходя из принципов сбалансированности финансовых и трудовых ресурсов, последовательности и взаимообусловленности реализуемых мероприятий.

На первом этапе реализации Программы (I полугодие 2008 года) в целом успешно была проведена проработка методологической и нормативной частей Программы.

Второй этап реализации Программы (II полугодие 2008 года — I полугодие 2009 года) должен стать определяющим этапом всей Программы. На данном этапе необходимо завершить разработку основных нормативных правовых актов и инструментов управления городскими финансами, позволяющих достичь заявленные в Программе цели.

Удастся ли полностью выполнить намеченные мероприятия, во многом зависит от того, как в условиях разворачивающегося глобального кризиса будет складываться реальное отношение к проблемам развития муниципальной экономики.

Чтобы более полно оценить предусматриваемые реформы следует обратиться к теоретическим основам развития муниципальной экономики и местного хозяйства. В настоящее время наиболее распространенными являются два подхода [3]. С одной стороны, муниципальное хозяйство представляют как совокупность предприятий и учреждений, относящихся к муниципальной собственности. В таком случае с органов местного самоуправления снимается забота о создании условий для хозяйственного развития территории муниципального образования. С другой стороны, к муниципальному хозяйству относят всю совокупность хозяйств, расположенных на территории муниципального образования, поскольку властные полномочия органов местного самоуправления распространяются на все хозяйствующие на его территории субъекты. Подобный подход превращает муниципальное хозяйство в муниципальную экономику со всеми вытекающими последствиями в отношениях между предпринимательством и местной властью и ее ответственностью за хозяйственное развитие территорий.

Для преодоления отмеченных противоречий в подходах к определению сущности муниципального хозяйства стали вводить в его круг критерии «интереса». В таком случае при определении совокупности хозяйствующих субъектов, входящих в состав местного хозяйства, стало необходимо указывать, чьи интересы и потребности удовлетворяет их деятельность. Это привязало совокупность хозяйствующих субъектов, независимо от вида собственности и характера деятельности, к совокупности интересов, представленных на конкретной территории.

Таким образом, в понятие муниципального хозяйства включаются хозяйствующие субъекты как муниципальной, так и иных форм собственности, деятельность которых так или иначе направлена на реализацию коллективных интересов населения данного муниципального образования.

При этом, основные проблемы местного хозяйства связаны с такими вопросами жизнеобеспечения поселения, муниципального района, городского округа, как формирование, утверждение, исполнение бюджета поселения и контроль за исполнением данного бюджета; установление, изменение и отмена местных налогов и сборов поселения; владение, пользование и распоряжение муниципальным имуществом; электро-, тепло-, газо- и водоснабжение населения; содержание и строительство автомобильных дорог общего пользования и соответствующих инженерных сооружений; обеспечение малоимущих граждан, в том числе жилыми помещениями; организация строительства и содержания муниципального жилищного фонда и создание условий населению для жилищного строительства; организация транспортного обслуживания населения; создание условий для обеспечения жителей поселения услугами связи, общественного питания, торговли и бытового обслуживания; создание условий для организации досуга и массового отдыха населения; организация предоставления дополнительного образования и общедоступного бесплатного дошкольного образования; организация оказания скорой медицинской помощи и первичной медико-санитарной помощи; организация благоустройства и озеленения территории и это далеко не полный перечень[4].

Как мы видим, органы местного самоуправления ответственны практически за все вопросы обеспечения жизнедеятельности людей. Поэтому проблемы формирования эффективного местного самоуправления — это одни из наиболее социально значимых реформ. Соответственно, они должны иметь серьезное экономическое и финансовое обеспечение, позволяющее сформировать эффективную структуру местного хозяйства. Примечательно, например, что через муниципальные бюджеты финансируется более шестидесяти

процентов расходов консолидированного бюджета страны на образование и жилищно-коммунальное хозяйство, более пятидесяти процентов расходов на здравоохранение и социальную политику.

Поэтому, расходование бюджетных средств муниципалитетами происходит преимущественно в социальной сфере на поддержание в нормальном состоянии жилищно-коммунальной сферы, части образовательных и медицинских учреждений, санаторно-курортных и физкультурно-оздоровительных комплексов, рекреационных объектов и т.п. До недавнего времени значительная часть этих проблем решалась за счет промышленных предприятий, которые и являлись ответственными за предоставление работающему населению социальных услуг.

Рыночные реформы сопровождались активным процессом муниципализации данных объектов по объективным причинам. Во-первых, содержание предприятием социальной сферы отвлекает большие ресурсы, необходимые для развития основного производства, во-вторых, льготы, которые предприятие предоставляет своим работникам, снижают мотивацию к смене места работы и надежно «прикрепляют» рабочую силу к предприятию, что приводит рынок труда в статичное состояние, в-третьих, сохранение социальной сферы на бывших государственных предприятиях крупного и среднего размера мешает развитию частного предпринимательства, не способного в современных условиях обеспечить социальное обслуживание своих работников, в-четвертых, предоставление социальных льгот только работающим на предприятии ограничивает доступ к социальным благам другим категориям населения. Кроме того, предприятия с обширной социальной сферой оказывались трудно реструктурируемыми для требований рыночной экономики, в том числе и для осуществления смены форм собственности. Кроме того, приватизация подобных предприятий становилась невозможной особенно в тех случаях, если речь шла о градообразующих предприятиях, несущих основное бремя социального обеспечения города.

Таким образом, по мере углубления рыночных реформ встал вопрос о последовательной муниципализации социальной сферы путем передачи ее объектов в ведение органов местного самоуправления. Для этого на федеральном уровне был принят ряд нормативных документов о передаче социальной инфраструктуры в ходе акционирования государственных предприятий.

Однако, несмотря на определенную «рыночную» логику в таких действиях, надо учитывать, что нормативные утверждения о передаче объектов социальной сферы муниципалитетам делались в то время, когда не существовало ни концепции социальной реформы, ни общепринятого представления о социальных обязательствах государства на разных уровнях. К сожалению, следует констатировать, что таких представлений не сформировалось и до сих пор.

В контексте вышесказанного, на наш взгляд, целесообразно подчеркнуть, что в функционировании социально-ориентированной экономики ключевая роль принадлежит муниципальной экономике. То есть местное хозяйство выступает специфическим организационно-экономическим инструментом реализации социальной направленности национальной экономики. Именно по этому направлению и ударит кризис — по социальной защищенности и социальному благополучию населения. То есть с позиций макроэкономического развития национальной экономики, наиболее уязвимыми объектами являются не столько отдельные монополизированные структуры, пусть даже несущие значительное бремя по обеспечению доходов государственного бюджета, сколько муниципальные хозяйства, в которых сконцентрированы основные социальные интересы населения.

Тут уместно отметить, что за последнее время в научной и публицистической литературе отмечается, что в той или иной мере самоуправление в России существовало на всем протяжении ее истории [5]. При этом отмечается, что и в прошлом, и в настоящее время государство сознательно шло на возрождение самоуправления именно в периоды кризиса центральной власти. Обращаясь к истории Российского государства, мы можем проследить основные этапы становления и развития самоуправления в России для дальнейшего использования исторического опыта при определении и уточнении целей и задач, которые должны решаться сегодня государством и обществом. Зарубежный опыт также показывает, что традиции местного самоуправления старше самого государства и, значит, государственного управления. В этом смысле положение государства как первоначального субъекта общественного правления, давшего право на самоуправление, не имеет исторического основания. История общинного, городского самоуправления уходит корнями в глубину веков: к полисной демократии античного мира, городской и сельской общинам сословных государств средневековья.

Особенно примечательно, что такие государства, как США и Канада, отличающиеся большими пространственными параметрами национального хозяйства, фактически сформировались из местного самоуправления. При этом, возникновение и усиление государственной организации не повлекли отмены функций местного самоуправления, которое было интегрировано в общую систему государственного управления.

Таким образом, местное самоуправление — это естественная, в том числе исторически сложившаяся, форма самоорганизации населения с целью непосредственного управления общественными и хозяйственными процессами. Если не затрагивать монетарные аспекты (деньги, как известно, не являются результатом функционирования хозяйственных систем и выступают по отношению к экономическим процессам внешним фактором), то следует подчеркнуть, что именно с муниципального уровня идет формирование экономических отношений и соответствующая интеграция потребностей, формирующие в конечном счете совокупные спрос и предложение.

Нарастающий глобальный кризис, все более втягивающий и национальную экономику России, имеющий, кроме всего прочего, и тенденции к превращению в настоящий и глубокий экономический кризис — это, прежде всего, непосредственные угрозы населению и муниципальному хозяйству. И в этом контексте необходимо в определенной мере пересмотреть приоритеты государственных антикризисных мер.

По многочисленным экспертным оценкам [6] предстоящее снижение курса рубля приведет к тому, что в наиболее выигрышном положении от ослабления рубля окажутся экспортеры, составляющие основную часть рынка, в частности такие компании, как «Сургутнефтегаз», ГМК «Норильский никель» и др. Но именно эти структуры в настоящее время претендуют на наиболее значимую помощь им со стороны федерального правительства, которое предусматривает выделить значительные средства из резервного фонда на поддержку производства. Мотивируется это необходимостью, в первую очередь, сохранения существующих рабочих мест.

Однако, примечательно, что тот же «Норильский никель», по данным годовых отчетов [7], за период с 2003 по 2007 гг. сократил количество занятых в Заполярном филиале с 66 тысяч до 41 тысячи человек. При этом прибыль в годовом исчислении за период с 2002 по 2006 годы увеличилась почти в девятнадцать раз (достигнув отметки в 5965 млн долларов после уплаты налогов), а себестоимость реализованных металлов — менее чем в два раза. Если в 2001–2002 гг. совокупные объемы заработной платы превышали размеры годовой прибыли, то в 2006 г. — годовая прибыль превышала совокупную заработную плату уже более чем в пять с половиной раз. По сути дела, компания имела достаточно прибыли, чтобы сформировать свои достаточные резервные фонды на случай экономического кризиса.

С позиций рациональной экономики, крупные производства нефтяников, газовиков, металлургов в принципе невозможно сделать банкротами, если только очень постараться посредством вывода из производства чрезмерных объемов прибыли и реализуя неэффективный менеджмент. Но в последнем случае банкротство для таких структур — это, по сути, реальный шанс на обновление. А вот банкротство для муниципальной экономики — это начало конца национальной экономики.

Поэтому приоритет в антикризисных мерах должен быть отдан муниципальным структурам — тогда и рациональный менеджмент олигархических структур переориентируется на совокупный спрос населения — а не монополистические структуры с малоэффективным, а порой и преступным менеджментом.

Необходимо срочно рассмотреть возможность выделения средств резервного фонда на финансирование расходов муниципальных бюджетов в кризисный период. Эта необходимость обусловлена прежде всего проблемами становления эффективного управления муниципальными экономиками, разрушение которых чревато для России непредсказуемыми последствиями. В этой компоненте развития национальной экономики наша страна оказалась практически неподготовленной к глобальному кризису. В периоды глобальных потрясений нужно поддерживать устойчивость муниципальных экономических структур, как структур жизненного обеспечения.

Если в условиях кризиса удастся завершить реформу местного самоуправления и сделать эффективным местное хозяйство, то кризис для России может стать тем необходимым обновлением, которого население ждет уже многие годы.

Основным направлением таких преобразований должно стать повышение доли оплаты труда в ВВП и формирование муниципальных бюджетов в прямой зависимости от уровня доходов физических лиц. Именно тогда мы включим народ страны в экономику на пра-

вах ее главного субъекта, о необходимости чего прямо указывается ведущими учеными-экономистами [8].

Процесс этого включения возможен исключительно на уровне муниципальной экономики, но реальность данного процесса зависит от макроэкономической политики государства, особенно в части формирования структур использования ВВП.

При этом, любопытными являются некоторые сопоставления параметров муниципального хозяйства страны с параметрами финансовых потоков. Так, по прогнозам специалистов Центрального Банка РФ, в следующем 2009 году возможен вывоз капитала из страны более чем на 100 млрд долларов, т.е. 3 трлн рублей, или почти пятой части от суммы доходов государственного бюджета (по прогнозам ВВП РФ по итогам 2008 года должен достичь уровня примерно в 40 трлн руб., а доходы госбюджета на уровне примерно сорока процентов от ВВП составят около 16 трлн. руб. [9]).

Если учитывать, что доля доходов муниципальных бюджетов в консолидированном бюджете Российской Федерации составляет около 20 процентов, то получается, что доходы муниципальных бюджетов и объемы вывоза капитала представляют в количественном значении практически одинаковые величины. То есть в рамках национальной экономики России создается достаточно средств, чтобы при рациональной антикризисной политике самым серьезным образом поддержать муниципальное хозяйство.

Указанные выше предложения ведут к необходимости пересмотреть в определенной мере политику формирования Резервного фонда и Фонда национального благосостояния. Муниципальные бюджеты должны стать одним из основных получателей этих средств. Потребуется пересмотреть и Бюджетную стратегию Российской Федерации на период до 2023 года, разработанную Министерством финансов РФ в августе 2008 года, в которой вообще не нашлось места муниципальным бюджетам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воронин А.Г. Муниципальное хозяйство и управление: проблемы теории и практики. — М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Игнатов В.Г. Зарубежный опыт местного самоуправления и российская практика: Учебное пособие. — Ростов-на-Дону, 1999.
3. Мамедов О.Ю. Кризис, экономисты и ... народ / Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2008. — Т. 6. — № 3.
4. Официальный сайт ОАО «ГМК «Норильский никель» www.nornik.ru.
5. Официальный сайт Росстата www.gks.ru.
6. Парахина В.Н., Галеев Е.В., Ганшина Л.Н. Муниципальное управление. — 2-е изд. М.: КНОРУС, 2008.
7. Постовой Н.В. Муниципальное право России: Вопросы и ответы. — 3-е изд. — М., 2002.
8. Программа реформирования муниципальных финансов города Нальчика на 2008–2009 годы, утверждена постановлением главы местной администрации г. Нальчика № 1580 от 17 декабря 2007 года № 1580 и одобрена решением Нальчикского городского Совета местного самоуправления от 18 декабря 2007 года.
9. Сергеев С.А., Цейтлин Р.С. История государственного управления и муниципального самоуправления в России. — М., 2003.
10. Федеральный закон № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации».
11. Федеральный Закон РФ от 12.10.2005 г. № 129-ФЗ «О внесении изменений в статьи 83 и 85 Федерального Закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Федеральный Закон «О внесении изменений в Бюджетный Кодекс Российской Федерации в части регулирования межбюджетных отношений» и в статью 7 Федерального Закона «О внесении изменений в Части Первую и Вторую Налогового Кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации о налогах и сборах».
12. <http://www.rbcdaily.ru>.

МНОГОФАКТОРНАЯ ОЦЕНКА РИСКОВ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА (НА ПРИМЕРЕ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА)

Д.А. ДЯТЛОВ,

аспирант,

Волгоградский государственный университет,

e-mail: denisdyatlov@yandex.ru

В статье рассмотрена региональная финансовая система и предложена методика оценки рисков ее развития.

Ключевые слова: оценка риска; риск развития финансовой системы; факторы риска; финансовая системы региона

Коды классификатора JEL: G11, R51

Быстрый переход от командно-распределительной к рыночной экономике, с одной стороны, привел к временным социально-экономическим потрясениям, резкому спаду производства, сужению рыночного спроса, росту безработицы, массовому кризису сбыта, появлению слаборазвитых и депрессивных регионов, а с другой — к открытости региональной экономики, возрастающей напряженности ресурсного обеспечения, изменчивости внешних и внутренних факторов, влиянию которых подвержена деятельность хозяйствующих субъектов региона, снижению их управляемости. Происходящие изменения потребовали разработки системы мер, с помощью которой возможно было бы оценить уровень риска развития финансовой системы на региональном уровне.

Специфичность роли, отведенной финансовой системе на региональном уровне, обуславливается тем, что субъекты финансовой системы являются связующим звеном между субъектами всех секторов и подсекторов, так как они аккумулируют средства, источником которых являются принятые обязательства, и затем с их помощью финансируют деятельность других секторов и подсекторов финансовой системы.

Выделение региональной финансовой системы как части финансовой системы страны обусловлено преобладанием внутренних взаимодействий в системе над внешними; ее способностью к самосохранению вследствие лабильности по отношению к внешним воздействиям. Ее границы определяются связностью — свойством взаимной зависимости процессов преобразования ресурсов в полезные результаты, основанном на необходимости согласования интересов экономических субъектов территории, а также на совместном удовлетворении общественных потребностей. Связность региональной финансовой системы проявляется в том, что решения и ресурсы одних региональных экономических субъектов затрагивают интересы и влияют на решения других экономических субъектов, одновременно порождая риски и угрозы ее развитию.

Понятие финансовой системы региона не имеет устоявшегося определения в отечественной экономической науке. Большинство ученых отождествляют его с понятием «финансы региона», под которыми понимаются денежные ресурсы и потоки в наличной и безналичной формах, обеспечивающие нормальный с точки зрения потребностей хозяйства территории уровень производства товаров и услуг, устойчивый товарообмен в соответствии с законами рыночного хозяйствования и социально приемлемый уровень жизни населения [4, с. 137].

Мы считаем, что в приведенном определении подчеркивается системообразующая роль финансов и их влияние на производственную и социальную подсистемы региона. Исходя из этого, под финансовой системой региона мы будем понимать систему экономических отношений, посредством которых распределяется и перераспределяется национальный доход на экономическое и социальное развитие территории. Участниками указанной системы являются государственные властные структуры, субъекты хозяйствования, население региона, вступающие в отношения по поводу формирования и расходования денежных средств. Финансовая система региона имеет «тройственную» природу, основанную на

взаимодействии трех подсистем: государственной, муниципальных образований, а также отдельных юридических и физических лиц [3, с. 87]. Первые две группы финансов можно отнести к категории общественных финансов, а третью разделить на две — корпоративные финансы и финансы населения. На разных стадиях развития региональных систем происходит аккумуляция и децентрализация финансовых ресурсов в той или иной сфере. При этом образуется сложная совокупность связей, в которой каждый элемент является условием другого и обусловлен им.

Сущность и роль финансовой системы региона обусловлена выполнением ряда функций (мобилизационной, распределительной и контрольной), направленных на обеспечение устойчивого и сбалансированного социально-экономического развития регионов.

Таким образом, финансовая система органически необходима для обслуживания воспроизводственных процессов региональной экономики, оказывая содействие в их развитии и совершенствовании, но в то же время финансовая система экономики более чем другие отрасли подвержена влиянию различных факторов, приводящих к возникновению рискованных ситуаций.

Риск развития региональной финансовой системы — это возможная опасность отклонения от желаемого результата (которую можно измерить) при выборе субъектом финансовой системы решения из числа альтернативных в условиях неопределенности. Неопределенность в финансовой системе — это ситуации, при которых полностью или частично отсутствует информация о любых возможных состояниях экономической системы и внешнего окружения финансового субъекта [5, с. 14].

Негативное действие факторов неопределенности заметно сильнее эффекта практикуемой в настоящее время системы мер по их нейтрализации. Скрытый механизм проявления факторов неопределенности делает его трудно поддающимся регулированию и управлению с целью ослабления отрицательного эффекта или адаптации хозяйственных процессов к его действию. Урон, наносимый этими факторами, имеет место только благодаря недооценке субъектами финансовой системы их роли в понижении хозяйственных результатов, а также отсутствию каких-либо средств количественного измерения [1, с. 68]. В связи с этим возрастает роль комплексной многофакторной оценки риска развития финансовой системы.

Нами предлагается методика, с помощью которой возможно проведение оперативного анализа, мониторинга и прогнозирования риска развития финансовой системы с учетом доминирующих региональных факторов и реально сложившихся социально-экономических тенденций в регионе. Предлагаемая методика включает три этапа анализа.

Первым этапом выявления риска развития финансовой системы является дескриптивный и компаративный анализ статистических и аналитических материалов за определенный период времени, характеризующих уровень потенциала социально-экономического развития регионов.

При выборе индикаторов для информационно-методического обеспечения анализа необходимо руководствоваться следующими методологическими принципами [2, с. 201]:

- комплексностью оценки, обеспечивающей учет дифференциации всех важнейших аспектов социально-экономического положения субъектов РФ;
- системностью оценки, предполагающей учет взаимосвязей базовых показателей и использование иерархически упорядоченной структуры частных и интегральной характеристик регионального развития;
- обеспечением максимальной репрезентативности показателей для оценки различных аспектов социально-экономического положения регионов;
- учетом фактора сравнительной достоверности исходных данных при выборе базовых показателей регионального развития;

Базовыми показателями для оценки риска развития финансовой системы регионов являются:

- ❖ валовой региональный продукт на душу населения;
- ❖ инвестиции в основной капитал на душу населения;
- ❖ соотношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму;
- ❖ основные фонды на душу населения;
- ❖ количество кредитных организаций на душу населения;
- ❖ задолженность по кредитам, предоставленным кредитными организациями юридическим лицам на душу населения;
- ❖ банковские вклады (депозиты) физических лиц в рублях и иностранной валюте, привлеченные кредитными организациями на душу населения;

- ❖ банковские вклады (депозиты) юридических лиц в рублях и иностранной валюте привлеченные кредитными организациями на душу населения;
- ❖ доля просроченной кредиторской задолженности к общей величине кредиторской задолженности;
- ❖ финансовая обеспеченность региона на душу населения;
- ❖ удельный вес убыточных предприятий к общему числу предприятий;
- ❖ сальдированный результат деятельности предприятий (прибыль-убытки);
- ❖ налоговые поступления в бюджет на душу населения.

На втором этапе проводится многофакторная оценка риска развития финансовой системы, в результате которой мы получаем интегральный индикатор его уровня для исследуемого региона. В основу анализа положена методика построения интегрального показателя на основе представления всех исходных оценочных индикаторов в виде интервальных (дискретных) бальных оценок и последующего их суммирования по каждому характеризующему региону (метод интервальной бальной оценки).

На третьем этапе комплексной методики производится позиционирование регионов по уровню риска развития финансовой системы и выявление проблемных регионов, отличающихся низким уровнем социально-экономического развития и высоким уровнем риска.

В результате проведенного анализа регионы ЮФО были разделены на 5 категорий, в зависимости от уровня, социально-экономического развития и уровня риска.

1-я категория — конкурентоспособные регионы с уровнем развития выше среднего и высоким потенциалом интенсивного роста. Данная зона характеризуется минимальным риском: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 40 до 36. Для регионов, входящих в данную группу, характерно устойчивое развитие финансовой системы, а также расширенный тип воспроизводства. В данную группу не вошел ни один регион ЮФО.

2-я категория — конкурентоспособные регионы со средним уровнем развития и достаточным потенциалом развития финансовой системы. Данная зона характеризуется пониженным уровнем риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 35 до 31 в эту группу входят регионы с уровнем развития ниже среднего, стабильным развитием финансовой системы. На основании проведенного анализа в данную группу вошел только Краснодарский край.

3-я категория — регионы с необходимым потенциалом роста и уровнем развития финансовой системы ниже среднего. Зона среднего риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 30 до 26, ее составляют регионы со средним уровнем развития и обладающие достаточным социально-экономическим потенциалом, а также средним уровнем риска развития финансовой системы. На основании проведенного анализа в данную группу вошли Ростовская, Волгоградская, Астраханская области, Ставропольский край, республика Дагестан.

4-я категория — регионы с низким уровнем развития финансовой системы. Зона повышенного риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 25 до 21, ее составляют регионы с низким уровнем развития, недостаточным социально-экономическим потенциалом, а также высоким уровнем угроз риска развития финансовой системы. В данную категорию вошли республики Адыгея и Северная Осетия Алания.

5-я категория — отставшие регионы с кризисным уровнем развития. Зона критического риска: уровень интегрального риска измеряется количеством набранных баллов в диапазоне от 20 до 15. В данную категорию вошли Республики Карачаево-Черкесия, Кабардино-Балкария, Ингушетия и Калмыкия.

Таким образом, представленная методика позволяет проводить оперативный анализ, мониторинг и прогнозирование риска развития финансовой системы региона с учетом доминирующих региональных факторов и реально сложившихся социально-экономических тенденций, а также учитывать результаты научного анализа при выработке адекватной финансовой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Букато В.И. Банки и банковские операции / В.И. Букато. — М.: Финансы и статистика, 2001. — С. 68.

2. *Буянова М.Э.* Риски развития макрорегионального хозяйства: выявление и регулирование / М.Э. Буянова. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. — С. 201.
3. *Климанов В.В.* Региональные системы и региональное развитие в России / В.В. Климанов. — М.: Едиториал УРСС, 2003. — С. 87.
4. *Михеева Н.Н.* Региональная экономика и управление / Н.Н. Михеева. — Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2000. — С. 137.
5. *Попов А.С.* Управление внутренним кредитным риском в Российских банках / А.С. Попов // Финансы и кредит. — 2003. — № 9. — С. 14.

ФИНАНСОВЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

М.А. ОДЖАЕВА,

ассистент,

Институт экономики и права, Калмыцкий государственный университет,

e-mail: margarita_odg@mail.ru

В статье рассмотрено финансово-экономическое состояние Республики Калмыкия, особенности проводимых преобразований в сфере общественных финансов, проблемы и перспективы развития региональной экономики в сфере финансовых отношений.

Ключевые слова: региональная экономика; финансовая система; бюджет; межбюджетные отношения; эффективное расходование бюджетных средств

Коды классификатора JEL: G18, R11, R13

С развитием рыночных отношений особое место в создании высокоэффективной экономики занимают финансы. В зависимости от государственного устройства меняются подходы к формированию бюджетов, ведется поиск наиболее эффективного способа управления государственными и муниципальными расходами. В последнее время большое значение уделяется эффективности управления и организации финансовой системой. Целью организации финансовых отношений является обеспечение роста общественного богатства, достижение которой возможно лишь при эффективности конкретных форм распределения, перераспределения и использования имеющихся финансовых ресурсов и финансового потенциала государства. Обобщающим показателем эффективности финансового механизма являются темпы роста внутреннего валового продукта и национального дохода — основного источника роста благосостояния общества.

Финансовая система Республики Калмыкия, которая в 2008 г. отметила свое 90-летие, является важнейшим инструментом реализации экономической политики в регионе. На повышение благосостояния и уровня жизни населения, обеспечение устойчивого роста экономики в регионе направлена Стратегия социально-экономического развития Республики Калмыкия на период до 2020 года, программа реформирования региональных финансов на 2007–2008 гг.

Особенности географического положения, разнообразные и благоприятные климатические условия, неиспользуемые природные богатства представляют собой реальный потенциал динамичного социально-экономического развития Республики Калмыкия, возможность инвестирования и развертывания предпринимательской деятельности.

Республика Калмыкия расположена на крайнем юго-востоке европейской части России и входит в состав Южного федерального округа, занимает площадь в 74,7 тыс. кв. км, что составляет 0,4% всей площади Российской Федерации. Республика имеет значительный потенциал для дальнейшего развития, но для его реализации необходимо выявить конкурентоспособные сектора его экономики и определить приоритеты их развития. В целом социально-экономическое положение республики по сравнению с Российской Федерацией и ЮФО остается сложным. На территории республики проживало по состоянию на 1 января 2007 года 287,2 тыс. человек или 0,2% всего населения России и 0,1% экономически активного населения. По данному показателю республика занимает последнее место в Южном федеральном округе. Объем валового регионального продукта за 2006 г. составляет 0,8% объема ВРП Южного федерального округа и 0,1% всего объема ВВП Российской Федерации, производится 0,34% продукции сельского хозяйства РФ, доля инвестиций в основной капитал РФ составляет 0,1%. Доля доходов бюджета республики в консолидированном бюджете РФ составила в 2006 г. 0,1% (5,1 млрд руб.), доля налоговых поступлений в бюджет Российской Федерации в 2006 г. составила 0,03% или 1,2 млрд руб.

За 2003–2006 гг. объем валового регионального продукта (ВРП) Республики Калмыкия в основных ценах соответствующих лет вырос в 1,9 раза (с 6 539,5 млн руб. в 2003 г. до 12 303,1 млн руб. в 2006 г. [3]). Существенно вырос за это время показатель ВРП на душу населения — в 1,9 раза (с 22 457,2 в 2003 г. до 42 728,4 в 2006 г.). В то же время по итогам

за 2006 год показатель ВРП на душу населения в Республике Калмыкия ниже среднероссийского значения в 4,4 раза (42,7 тыс. руб. при среднероссийском 187,9 тыс. руб.).

Доходы консолидированного бюджета Республики Калмыкия в 2006 году составили 4 580,3 млн руб., что в 1,6 раз выросло с 2003 г. (4 050,6 млн руб.). В процентном отношении к ВРП доходы бюджета уменьшились с 2003 г. по 2006 г. в 1,6 раз и составили в 2006 г. — 37%, в 2005 г. — 39%, в 2004 г. — 63%, в 2003 г. — 62%. Расходы консолидированного бюджета Республики Калмыкия с 2003 г. по 2006 г. выросли в 1,2 раза с 3 858,8 млн руб. до 4 645,6 млн руб. соответственно. При этом, в процентном отношении к ВРП расходы бюджета Республики Калмыкия уменьшились с 2003 г. по 2006 г. в 1,5 раза. Так, расходы бюджета региона в 2003 г. составляли 59%, в 2004 г. — 56%, в 2005 г. — 45%, в 2006 г. — 38%. Соотношение расходов бюджетов субъектов Федерации в суммарном объеме ВРП по отдельным субъектам сильно колеблется: Самарская область — 12,6%, Красноярский край — 13,4, Ингушетия — 72,1%, что, по мнению профессора Батурина Л.А. является признаком высокой дотационности бюджета [1, с. 195]. Бюджет республики можно охарактеризовать как социально-ориентированный. Более половины общего объема расходов направляются на реализацию социально-культурных мероприятий. Следует признать, что сбалансированность бюджета, как и во многих других дотационных регионах, достигается за счет уменьшения бюджетных расходов, по сравнению с требуемыми объемами. По мнению профессора Ковалева В.В., «дефицит рассматривается как временный, если имеются перспективы его преодоления и он не составляет более 3% ВВП. Если бюджетный дефицит составляет до 10% суммы доходов — это допустимый дефицит, но если он более 20% суммы доходов — это критический дефицит» [4, с. 207]. В 2005 г. консолидированный бюджет республики исполнен с дефицитом в размере 548,0 млн руб. или более 5% ВРП, в 2006 г. дефицит составил 65,3 млн руб. и не превышает 0,5% ВРП.

Проводимые в последние годы преобразования в сфере общественных финансов Республики Калмыкия привели к некоторым положительным сдвигам. Главной стратегической задачей бюджетной политики Республики Калмыкия на современном этапе является проведение бюджетной реформы, предполагающей переход от управления бюджетными затратами к управлению результатами путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров. В 2006 году впервые был сформирован реестр расходных обязательств республиканского бюджета, который позволил разделить действующие и принятые бюджетные обязательства. Реализован первый этап процесса «монетизации» льгот. В рамках реализации административной реформы составлены первые доклады о результатах и основных направлениях деятельности органов исполнительной власти. Сформирована нормативно-правовая база по составлению, исполнению и контролю за эффективностью реализации республиканских и ведомственных целевых программ. Формализованы методики расчетов межбюджетных трансфертов. Осуществлен полномасштабный переход на кассовое обслуживание бюджетов органами Федерального казначейства. Существенно пересмотрена структура органов исполнительной власти, в результате которой в 2007 году количество органов исполнительной власти уменьшено с 33 до 19. Оптимизирована структура государственного долга путем замены краткосрочных коммерческих кредитов на выпуск среднесрочных государственных ценных бумаг. В целях оптимизации структуры доходной части бюджета консолидированы поступления от оказания бюджетных услуг. В республике впервые был сформирован трехлетний бюджет на 2009–2011 гг.

Одной из проблем некачественного прогноза доходной части республиканского бюджета является отсутствие должного взаимодействия между органами исполнительной власти федерального и республиканского уровней. Так, имея все полномочия по осуществлению бюджетной и налоговой политики в республике, Минфин Республики Калмыкия не располагает достаточным объемом информации, находящейся в ведении Управления ФНС РФ по Республике Калмыкия и Управления федерального казначейства по Республике Калмыкия. В частности о состоянии недоимки, включенной в расчет прогноза поступлений, взыскание которой оказалось практически невозможным, так как большей частью это задолженность прекративших на территории республики свою деятельность предприятий-нерезидентов. Информация о сумме поступивших налогов и сборов в бюджетную систему региона, а также о доходообразующих предприятиях, формирующих бюджет республики, остается «закрытой» для органов государственного финансового контроля.

Решение основных проблем, связанных с высокой дотационностью республики и значительным дефицитом бюджета, невозможно без повышения эффективности расхода-

ния бюджетных средств и совершенствования межбюджетных отношений в республике. Важной задачей бюджетной и налоговой политики в республике является финансовое обеспечение сбалансированного развития экономики и социальной сферы. Существенная роль в этом процессе принадлежит бюджетам муниципальных образований (местным бюджетам). Местные бюджеты, являясь низовым звеном, представляют собой фундамент, от укрепления которого во многом зависит прочность и надежность всей бюджетной системы Российской Федерации. Принципы организации местного самоуправления в республике определены Законом Республики Калмыкия «Об организации местного самоуправления в Республике Калмыкия». В настоящее время в республике насчитывается 128 муниципальных образований, из которых 112 имеют статус сельских поселений, 2 — городских поселений, 13 — муниципальных районов и 1 — городского округа. Основная часть расходов консолидированного бюджета Республики Калмыкия формируется в бюджете республики. Общий объем расходов местных бюджетов в консолидированном бюджете республики Калмыкия составляет по данным 2006 г. — 10%. Формирование доходной части большинства местных бюджетов осуществлялось и продолжает осуществляться в основном не за счет собственных доходов, а за счет безвозмездных поступлений из бюджета республики Калмыкия. И даже с учетом этого финансовых ресурсов местным бюджетам катастрофически не хватает. Такая ситуация характерна для всей бюджетной системы Российской Федерации. В этих условиях важным ориентиром региональной политики становится укрепление финансовой основы органов местного самоуправления. В республике активно ведется законотворческая работа, направленная на повышение заинтересованности органов местной власти в увеличении налогового потенциала и росте собственных доходов. Эти цели преследуют и принятые законы «О межбюджетных отношениях в Республике Калмыкия», а также ежегодно принимаемые законы о бюджете республики на следующий год, другие нормативные правовые акты в бюджетно-налоговой сфере. По мнению многих авторов, необходима разработка критериев оценки эффективности межбюджетных трансфертов. Так, например, по мнению Завьялова Д.Ю., как и иные расходы бюджета, все виды межбюджетных трансфертов могут быть оценены на предмет их социальной эффективности [2, с.14].

Для повышения развития региональной экономики необходимо усилить внимание к достоверности перспективного бюджетного планирования, повысить эффективность работы органов исполнительной власти как федерального, так и республиканского уровней; разработать стандарты качества предоставления бюджетных услуг, систему оценки эффективности бюджетных расходов, в том числе в сфере межбюджетного регулирования. На сегодняшний день особую актуальность приобретает вопрос подготовки комплекса мер по увеличению собственной ресурсной базы бюджета за счет увеличения поступлений налогов и неналоговых доходов при сокращении недоимки по платежам, мобилизации средств от продажи земельных участков и акций предприятий, находящихся в собственности Республики Калмыкия, рационального и эффективного управления государственной и муниципальной собственностью.

Для эффективной реализации вышеперечисленных направлений бюджетной политики в республике необходимы новые стандарты управления государственными финансами для дальнейшего повышения уровня социально-экономического развития республики, переход к которым необходимо проводить в соответствии с уже накопленным опытом других субъектов Российской Федерации и с учетом своих региональных особенностей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батуринов Л.А. Финансы в системе государственного и муниципального управления: учебное пособие. — М.: ИКЦ «МарТ», 2005. — С.195.
2. Завьялов Д.Ю. Потенциал межбюджетного регулирования как инструмента бюджетной политики // Финансы. — 2008. — № 3. — С. 14.
3. Калмыкия в цифрах. Статистический сборник. Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Республике Калмыкия. Элиста, 2007; Регионы России. Основные характеристики субъектов Российской Федерации. 2007.
4. Ковалев В.В. Финансы: учебник. — 2-е изд. — М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2008. С. 207.

ТРАНСГРАНИЧНОСТЬ — ПРИОРИТЕТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

К.Р. МРИКАЕВ,

аспирант,

Северо-Кавказский горно-металлургический институт,
362021, Владикавказ, ул. Космонавта Николаева, 44,
(8672) 749379, skgtu@skgtu.ru.

Статья посвящена анализу проблем становления и развития еще малоизученных в отечественной экономической литературе так называемых «трансграничных регионов».

Ключевые слова: региональная экономика, трансграничная территория, пространственные процессы.

Экономика различных трансграничных регионов отражает их территориальные особенности — степень населенности территории, уровень периферийности местоположения, число малых и средних промышленных и инновационных центров, наличие определенных естественных и культурных ресурсов, а также уровень среднего числа регионального валового внутреннего продукта на одного жителя. К этому следует прибавить существенные различия в экономическом потенциале, популяционной плотности, мере урбанизации и организации национальных систем.

Обобщающим итогом развития той или иной трансграничной территории является уровень жизни населения на данной территории. А учет этих обстоятельств должен стать основой разработки эффективной региональной экономической политики по реализации экономического потенциала трансграничных регионов.

Трансграничная региональная экономика развивается под влиянием различных факторов. В то время, как в одних трансграничных регионах первенствует экономический застой, безработица и сильный государственный контроль, в других — экономический подъем, рост занятости и ослабление государственного контроля. Также существенно различается и бюджетная поддержка различных трансграничных регионов (1).

Развитие ведущих стран европейского региона, в которых самый высокий ВВП на одного жителя, обнаруживает, в чем состоит, например, один из главных вызовов европейского пространственного планирования, — потребность способствовать одновременному уравновешенному и многоцентровому развитию всех регионов всех стран Европы. Для этого необходимо сконцентрировать ресурсы и возможности каждого региона, используя для этого ее собственные внутренние преимущества, чтобы создать систему внутрирегиональных стимулов экономического роста и превратить его в регион трансграничного статуса.

Тем не менее, существуют и общие тенденции и проблемы, общие факторы территориального экономического развития, что позволяет разрабатывать принципиально единую политику экономического развития национальной экономики на уровне ее регионального звена, которая включает развитие сети сотрудничества, распространения компетентности, важные проекты развития инфраструктуры, поощрения пространственного планирования. Особенно важно для регионального экономического развития сотрудничество в пограничных (трансграничных) районах.

Демографические процессы приводят к такой тенденции, как уменьшение в большинстве муниципалитетов популяционных размеров. В то же время такие депопуляционные движения обернулись концентрацией населения вокруг главных городов страны в связи с возросшей потребностью молодежи в высшем образовании и с желанием получить новые возможности для лучшей занятости. Кроме того, множество домашних хозяйств обнаружили тенденцию перемещаться в новые сферы регулирования — в зоны досягаемого расстояния до городов. Это еще более усилило развитие процесса урбанизации в виде разрастания городских агломераций.

В свою очередь, крупные технические корпорации имеют тенденцию группироваться в новых центрах именно в таких децентрализованных местоположениях.

Возникают и новые, нетрадиционные центры — для посещения магазина, культурного досуга, развлечений, спорта. Важность культурного понятия «окрестности» также исчезает, поскольку люди, с одной стороны, в состоянии заказать, а с другой — и получить больше услуг и основных функций в их собственных зданиях, чем было это возможно когда-либо ранее, одновременно будучи способными к более активному принятию участия в региональных и глобальных отношениях, чем когда-либо прежде.

Какие же тенденции обнаруживаются в ходе экономической динамики трансграничных регионов? Как развиваться сильным экономическим территориям? Как создать конкурентоспособные и привлекательные условия жизни в депрессивных регионах?

Современное общество формирует предпосылки для глубокого и многостороннего преобразования региональной экономики, изменяя социальные, политические и пространственные условия ее развития. Сегодня уже общепризнанно, что все процессы социального преобразования имеют социально-пространственные измерения. Это дает приоритет процессам становления территориальной (региональной) автономии, автономия комплексов регулирования, децентрализации руководства, развития локализации и районирования как результата гражданской инициативы.

Трансграничным регионом принято считать регионально-экономическое (территориально-производственное образование), которое организационно включает несколько местных или региональных органов власти. Эти органы власти, хотя и дислоцируются в одной географической точке, тем не менее, принадлежат различным национальным государствам.

В Европе в настоящее время сформировалось значительное число трансграничных (приграничных) регионов, которые иногда именуют «еврорегион».

Европейские трансграничные регионы возникали, как правило, на основе сотрудничества между пограничными муниципалитетами, районами или регионами. В трансграничных европейских регионах обычно проживают от одного до двух миллионов человек, а территориально они охватывают районы, расположенные на расстоянии примерно 50 км по обе стороны границы. Большинство из таких трансграничных (приграничных) регионов получает финансовую поддержку со стороны Европейской комиссии.

Европейские трансграничные регионы различаются по строению своей юридической и административной структуры. Они представляют чаще такое регионально-экономическое образование, которое не соответствует традиционному представлению о «регионе» как об элементе национально-экономической системы, по крайней мере — в классическом административно-конституционном смысле. Проблема возникает из того, что трансграничные регионы — именно в силу своего трансграничного статуса — частично выходят из сферы непосредственной компетенции национально-государственной административно-регламентируемой конституцией данной страны управления.

В этой ситуации максимальное значение приобретает оптимальная степень меры такой «частичности».

Ведь если она чрезмерна, то регион фактически выходит из национально-государственной и экономической системы, превращаясь в нечто самостоятельное (и политически, и экономически). Это уже не «трансграничность», а полная самостоятельность.

С другой стороны, недостаточная степень этой «частичности» чревата впадением в иное крайнее состояние, исключающее статус трансграничности.

Во многих трансграничных регионах экономические отношения формируются на основе своего рода гражданско-правовых соглашений между участвующими органами. А это совершенно новая форма организационно-экономической компетентности.

Например, классической формой для так называемых «еврорегионов» является «двойное объединение», предполагающее равное для муниципалитетов и районов право создавать по обе стороны границы такие производственные, торговые, посреднические, сбытовые и потребительские ассоциации, которые по своей правовой форме были бы одинаково приемлемы и могли бы эффективно функционировать в рамках своих различающихся национально-правовых систем.

В качестве следующего этапа практика демонстрирует возможность объединения таких ассоциаций на основе специальных гражданско-правовых трансграничных соглашений о формировании подобной трансграничной экономической организации. Примером таких трансграничных интеграций являются многие «еврорегионы», расположенные

вдоль пограничной линии «Германия-Бенилюкс», экономические границы которых устанавливаются в соответствии с общей моделью трансграничного региона (старейшим среди европейских приграничных регионов считается EURE-GIO) (2).

Трансграничное экономическое сотрудничество становится ключевым приоритетом европейской экономической интеграции. Это позволяет укреплять сотрудничество между государствами-членами и странами-партнерами вдоль внешней границы Европейского союза, что для российской экономики имеет особое значение.

В перспективе укрепления сотрудничества с регионами тех стран, которые граничат с Европейским Союзом, должно перерасти на международный уровень.

Трансграничная экономическая стратегия преследует четыре цели:

- ускорение экономического и социального развития в пограничных регионах различных стран,
- совместный ответ общим угрозам,
- гарантия экономически эффективных и безопасных границ,
- расширение форм экономического сотрудничества на уровне гражданского общества.

Были установлены два типа программ по развитию трансграничного экономического сотрудничества:

- программы, интегрирующие два и больше регионов, объединенных общей границей,
- программы, интегрирующие многоуровневые трансграничные связи.

Пятнадцать таких программ распространены вдоль юго-восточных внешних границ Европейского союза (с полным финансированием в 1,1 млрд. евро в течение семилетнего периода — 2007 по 2013 годы); взаимовыгодное трансграничное сотрудничество будет также профинансировано Европейским Региональным Фондом Развития (3).

В то же время основное бремя финансирования трансграничного сотрудничества выпадает на региональных и местных партнеров с обеих сторон границы. Они должны проанализировать их общие потребности, идентифицировать приоритеты, разработать действия, которые преимущественно относятся к их местной ситуации. Управление программами должно быть предоставлено местной или национальной власти, совместно одобренной всеми участвующими в программе сторонами.

Главное новшество трансграничной экономической организации, свидетельствующее о действительной экономической интеграции, состоит в том, что программы, вовлекающие регионы с обеих сторон общей границы в сотрудничество, финансируются за счет единого бюджета, у трансграничных регионов общие структуры управления, общие правовые рамки и правила выполнения, гарантирующие полностью уравновешенное товарищество между участвующими странами.

В настоящее время категориальное определение трансграничного региона сводится к его характеристике как территориального образования, которое включает и объединяет сопредельные субнациональные территории двух или нескольких национальных государств. Это актуализирует экономические процессы, которые способствуют укреплению институционального потенциала через межграницные контакты.

Глобализация изменяет региональные границы в результате изменения территориальных отношений. Размытие и преодоление границ превращается в главный фактор межгосударственной экономической интеграции. Огромное значение для этого имеет снятие тарифного барьера для развития торговли.

В трансграничных районах существуют значительные объемы трансграничной миграции (например, более 600 000 человек, которые проживают в одной стране Европейского Сообщества, но работают в другой стране, должны быть адаптированы к различным национальным правовым системам и практике, поскольку они могут ежедневно сталкиваться с административными, правовыми и налоговыми препятствиями для реализации своей мобильности. В прикладном аспекте важно представить конкретные рекомендации и указания, касающиеся прав и обязанностей работников, живущих в одной стране, а работающих в другой.

В настоящее время в Европе расположено более двадцати трансграничных партнерских корпораций (в 13 странах). Созданные для удовлетворения потребностей в информации и координации в отношении мобильности в трансграничных районах, такие партнерские компании позволили объединить усилия государственных служб занятости,

учебных центров, работодателей и профсоюзов, местных властей и других институтов, специализирующихся в области занятости и профессиональной подготовки кадров.

Трансграничные службы служат инструментом соединения между администрациями, профсоюзами и социальными партнерами. Они также представляют собой важный инструмент мониторинга трансграничной сферы занятости, которая является ключевым элементом в развитии эффективного общеевропейского рынка труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Например, такой трансграничный (в силу своей столичности) регион, как Стокгольм, производит приблизительно 25 процентов валового национального продукта Швеции, одновременно получая из бюджета страны не более 10 процентов от общего объема государственных инвестиций (см.: Facing ESPON. Editor Christer Bengs. Stockholm 2002. S. 150).
2. См. подр.: EUREGIO. (Источник — <http://www.euregio.de/cms/publish/content/show-page>).
3. См.: Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI). // Official Journal of the European Union. L 310/1. I (Acts whose publication is obligatory). Regulation (EC) No 1638/2006 of the European Parliament and of the Council of 24 October 2006.

МОДЕЛИРОВАНИЕ И ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЙ РАЗВИТИЯ РЕКРЕАЦИОННО-ТУРИСТСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

В.И. КАЛИНИЧЕНКО,

д. э. н., профессор,
Кисловодский институт экономики и права,
e-mail: kier_asy@mail.ru

В работе исследованы стратегии развития конкурирующих туристско-рекреационных территорий. Модель позволяет определить временную динамику оптимального инвестирования туристско-рекреационных территорий в развитие ресурсного потенциала рекреационных территорий и ее связь с интенсивностью туристских потоков.

Ключевые слова: туризм; моделирование; оптимизация

Коды классификатора JEL: L83

Воздействие туризма на природные ресурсы туристско-рекреационной территории многогранно и долгосрочные эффекты этого воздействия предсказать достаточно сложно [1, 2]. В настоящей работе исследуется оптимальное поведение рекреационно-туристских территорий в отношении регулирования динамики инвестиций и туристского потока и их воздействие на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории (природные, материальные, человеческие, культурно-исторические ресурсы и т.д.). Для исследования динамики инвестиций, предпринимаемых туристскими рекреациями, используется метод дифференциальных игр. Разработаны две различные модели, в соответствии с первой из которых степень дифференциации туристских продуктов экзогенна, а согласно второй взаимозаменяемость пакетов туристских услуг является эндогенной переменной и может управляться рекреациями. Рассматриваем туристский рынок как олигополию с дифференцированным предложением пакетов услуг. В каждый момент времени каждая рекреация $i = 1, 2, \dots, n$ предлагает комплекс туристских услуг, который дифференцирован относительно услуг, предлагаемых другими туристскими рекреациями. Обозначим через P_i цену пакета услуг, предоставляемых i -ой туристской рекреацией. Полное количество туристов, находящихся в i -ой туристской рекреации в момент t (туристский поток в данный момент времени), составляет $x_i(t)$. Спрос на туристские услуги i -ой туристской рекреации определяется следующей обратной функцией спроса [3]:

$$P_i(t) = A_i(t) - Bx_i(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t). \quad (1)$$

Параметр $B > 0$ определяет чувствительность цены пакета услуг i -ой туристской рекреации к количеству туристов, находящихся в i -ой туристской рекреации в момент t . Параметр D , $0 \leq D \leq B$, характеризует чувствительность цены пакета услуг i -ой туристской рекреации к объему пакета услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией.

Переменные $A_i(t)$ представляют собой максимальную цену услуг. Будем предполагать, что максимальная резервированная цена пакета услуг i -ого вида непосредственно определяется ресурсным потенциалом (природными, материальными, человеческими, культурно-историческими ресурсами и т.д.) i -ой туристско-рекреационной территории. Ресурсный потенциал меняется с течением времени, в основном по следующим основным причинам:

- туристский поток x может оказывать значительное воздействие на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории;
- интенсивная эксплуатация туристско-рекреационной территории может приводить к деградации ее ресурсного потенциала (пропорционально накопленному потенциалу) с некоторой скоростью (δ);
- на ресурсный потенциал туристско-рекреационной территории (в особенности на природные ресурсы) позитивное влияние оказывает объем инвестиций k , направ-

ленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории. Следовательно, динамика переменных $A_i(t)$ может быть описана следующим уравнением

$$\frac{dA_i(t)}{dt} = -\alpha x_i(t) + k_i(t) - \delta A_i(t). \quad (2)$$

Функция затрат φ , определяющая инвестирование, направленное на увеличение ресурсного потенциала рекреационной территории, определяется следующим образом

$$\varphi(k_i(t)) = z[k_i(t)]^2 / 2, \quad z > 0. \quad (3)$$

В соответствии с (3) предельная эффективность инвестиций k , является убывающей. Будем также предполагать, что мгновенный (соответствующий данному моменту времени) туристский поток в рекреационной территории i , x_i , влечет производственные затраты для туристских фирм, определяемые функцией $c(x_i(t))$. Следовательно, прибыль туристской рекреации i в момент t записывается в следующем виде:

$$\pi_i(t) = P_i(t)x_i(t) - cx_i(t) - z[k_i(t)]^2 / 2. \quad (4)$$

Целью каждой туристской рекреации является обеспечение максимума непрерывных дисконтированных потоков прибыли. Сначала предполагаем, что каждая туристская рекреация может управлять туристским потоком и инвестициями, направленными на увеличение ее ресурсного потенциала. Задача для туристской рекреации i определяется двумя управляемыми переменными, $x_i(t)$ и $k_i(t)$, и одной переменной состоянием $A_i(t)$. При условии, что туристский поток в рекреации j оказывает воздействие на прибыль, и, следовательно, на оптимальный выбор управляющих переменных рекреацией i , между рекреациями имеет место стратегическое взаимодействие.

Рекреации могут выбирать различную политику, касающуюся уровня развития туризма, а также объема инвестиций, направленных на увеличение своего ресурсного потенциала (природного или культурно-исторического). С формальной точки зрения это означает, что туристский поток $x_i(t)$ и инвестиции $k_i(t)$ могут интерпретироваться как управляющие переменные (переменные выбора), устанавливаемые рекреацией i . Максимизация прибыли i -ой рекреации с учетом дохода от реализации туристских услуг, а также производственных затрат и инвестирования в сохранение природного и культурно-исторического потенциала определяется следующим уравнением

$$\begin{aligned} \max \Pi_i = \max \left\{ \int_0^{\infty} \left[A_i(t) - Bx_i(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t) \right] x_i(t) e^{-\rho t} dt - \right. \\ \left. - \int_0^{\infty} (c[x_i(t)] + z[k_i(t)]^2 / 2) e^{-\rho t} dt \right\}. \end{aligned} \quad (5)$$

Условия, гарантирующие максимизацию прибыли i — ой туристской рекреации, принимают следующий вид

$$A_i(t) - 2Bx_i(t) - D \sum_{j \neq i} x_j(t) = c'(x_i(t)) + \lambda_i(t), \quad (6)$$

$$k_i(t) = \lambda_i(t) / z, \quad (7)$$

$$\frac{d\lambda_i(t)}{dt} = -x_i(t) + (\rho + \delta)\lambda_i(t). \quad (8)$$

Уравнение (6) определяет кривую реагирования. Эта кривая определяет оптимальное значение выбираемой переменной для любой туристской рекреации с учетом значений этой переменной, выбранных конкурентами. На интуитивном уровне левая часть уравнения (6) может быть интерпретирована как предельная прибыль от присутствия туристов в рекреации в данный момент времени, в то время как правая часть этого уравнения представляет собой предельные затраты с учетом того, что туристские потоки генерируют ущербы природным ресурсам рекреационной территории, которые компенсируются в соответствии с составляющей $k(t)$.

Дифференцируя уравнение (7) по времени, получаем $k'(t) = \lambda'(t) / z$. Вычисляя производную от обеих частей уравнения (6) по времени, и рассматривая полученное выражение совместно с условиями (8) и (1), получаем динамическую систему для туристского потока в рекреации в данный момент времени $x(t)$, объема инвестиций, направленных на нейтрализацию отрицательных экстерналий, связанных с эксплуатацией рекреационной территории $k(t)$, а также максимальной цены пакета услуг i -ого вида $A(t)$. Определены характеристики установившегося процесса, т.е. долговременной динамики олигополистического туристского рынка. Из условия существования установившегося процесса $A'(t) = 0$ получаем стационарный уровень развития ресурсного потенциала $A = (k - x) / \delta$, а из условия независимости от времени объема инвестиций $k'(t) = 0$ получаем соответствующий установившийся инвестиционный процесс $k = x / [z(\rho + \delta)]$. Кроме того, из условий $A'(t) = k'(t) = k$ получаем, что туристский поток должен удовлетворять уравнению $x(t) = 0$. Подставляя эти значения в уравнение (6), получаем

$$x \left[\frac{1 - z(\rho + \delta)}{\delta z(\rho + \delta)} - (2B + D(n - 1)) \right] = c'(x) + \frac{x}{\rho + \delta}. \quad (9)$$

Уравнение (9) определяет установившееся значение уровня туристского потока x . Далее простой подстановкой найденного значения получаем выражения для стационарного уровня развития ресурсного потенциала A и установившегося инвестиционного процесса k . Можно предложить интуитивную интерпретацию условия оптимальности (9): оно соответствует равенству предельных затрат, связанных с обслуживанием туристского потока (правая часть уравнения (9)), и предельной прибыли, полученной от туризма (левая часть уравнения (9)).

Выведен ряд результатов сравнительной статистики равновесия установившегося процесса. Обратимся к анализу их экономического смысла.

Чем больше количество рекреаций n , конкурирующих в предоставлении взаимозаменяемых услуг, тем меньше индивидуальный объем услуг, предоставляемых каждой рекреацией в установившемся режиме.

Чем больше (при прочих равных условиях) чувствительность цены пакета услуг i -ой туристской рекреации к количеству туристов, находящихся в i -ой туристской рекреации, B , тем меньше предельная прибыль, и, следовательно, меньше оптимальный объем реализуемых услуг.

Чем больше чувствительность цены услуг i -ой туристской рекреации к объему услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией, характеризуемых параметром D , т.е. чем выше степень взаимозаменяемости услуг, предоставляемых различными туристскими рекреациями, тем меньше оптимальный объем продаваемых туристских услуг. Это объясняется тем, что с ростом чувствительности цены услуг i -ой туристской рекреации к объему услуг, предлагаемых другой туристской рекреацией, ценовая конкуренция между рекреациями становится жестче, что приводит к снижению предельных прибылей и, вследствие этого, к снижению оптимального объема предоставляемых услуг.

Чем выше инвестиционные затраты, которые требуются для сохранения ресурсного потенциала территории, характеризуемые параметром z , тем ниже оптимальный уровень развития туризма в рекреации.

Используя значение установившегося уровня туристского потока x^* , можно определить долгосрочные уровни инвестиций в сохранение ресурсного потенциала и соответствующий установившийся уровень развития ресурсного потенциала A :

$$k^* = \frac{1}{z(\rho + \delta)} x^*; \quad A^* = \frac{1 - z(\rho + 2\delta)}{\delta z(\rho + \delta)} x^*. \quad (10)$$

Из выражений (10) видно, что в установившемся процессе инвестирование в поддержание ресурсного потенциала и уровень развития ресурсного потенциала пропорциональны уровню развития туризма в рекреации, характеризуемому уровнем туристского потока x^* .

Нетрудно проверить, что максимальная прибыль (в установившемся процессе) для совокупной системы n рекреационно-туристских территорий не является монотонной функцией количества предоставляемых услуг. Действительно, рассматривая прибыль в установившемся процессе, непосредственной проверкой можно установить, что сово-

купная прибыль $\Pi = n\pi$ является функцией четвертой степени n . Фактически n воздействует (отрицательно) на оптимальный объем услуг i -ой туристской рекреации, характеризуемый x_i , и, следовательно, на производственные затраты $c(x)$, так же как и на объем инвестиций в поддержание ресурсного потенциала k , и на цену услуг A : воздействие на цену услуг неоднозначно, поскольку установившиеся уровни туристского потока и ресурсного потенциала убывают с ростом n . Следовательно, неудивительно, что совокупные прибыли не обязательно растут с ростом числа предоставляемых услуг. Иначе говоря, увеличение числа предоставляемых услуг, даже если это не требует дополнительных затрат, может приводить к более низкой совокупной прибыли. Экономическая причина такого результата заключается в том, что большее число рекреационно-туристских территорий означает большее число предоставляемых услуг, однако, наряду с этим, требует более высоких инвестиционных затрат, направленных на увеличение конкретных видов рекреационных ресурсов. Для иллюстрации этого вывода приведем следующий численный пример. Рассмотрим следующий набор параметров туристского рынка: $z = 0,1; B = 1; D = 0,5; \rho = \delta = 0,02; c = 1$. Тогда установившийся уровень оптимального объема производимых услуг составляет $x_i = \frac{24847 - n}{2}$, а совокупные прибыли

составляют $n\pi_i = \frac{n(n - 24,847)^2 (15,550 - n)}{12}$. Из последнего выражения видно, что

совокупные прибыли положительны и возрастают по n в интервале $n \in (1, 108)$ и убывают в интервале $n \in (108, \infty)$.

В современных условиях экономической глобализации на туристском рынке, благодаря бурному развитию информационных и коммуникационных технологий, наблюдается значительный рост количества рекреационно-туристских территорий и соответственно предлагаемых услуг; однако воздействие этого увеличения на совокупные прибыли, при прочих равных условиях, неоднозначно. Так, например, создание новой туристской рекреации на базе интегрированного использования двух существующих и появление соответствующего нового туристского продукта будет оказывать воздействие на равновесные объемы инвестиций, цены туристских услуг, оптимальные уровни туристских потоков, и, как показывает проведенный выше анализ, может оказывать неоднозначное воздействие на прибыли рекреаций.

Итак, на основе построенной модели туристского рынка как олигополии с дифференцированными пакетами услуг исследованы стратегии развития конкурирующих рекреационно-туристских территорий. Проведенный анализ позволяет: определить временную динамику оптимального инвестирования рекреационно-туристских территорий в развитие ресурсного потенциала рекреационных территорий и ее связь с интенсивностью туристских потоков; выявить соотношение между интенсивностью туристских потоков и объемами инвестиций, с одной стороны, и дифференциацией пакетов туристских услуг, с другой стороны; определить оптимальные объемы инвестиций в дифференциацию туристского продукта.

Исследовано воздействие числа рекреационно-туристских территорий на индивидуальные инвестиции рекреаций в дифференциацию туристского продукта и, следовательно, в результирующий уровень взаимозаменяемости пакетов туристских услуг и прибылей рекреаций в установившемся процессе. Установлено, что имеет место немонотонное соотношение между числом рекреационно-туристских территорий, с одной стороны, и оптимальной степенью эндогенной дифференциации туристского продукта и совокупными прибылями в установившемся процессе, с другой стороны. Однако, если число рекреационно-туристских территорий достаточно велико, существует пороговое значение числа рекреаций, выше которого рост числа рекреаций соответствует более высокому уровню дифференциации пакетов туристских услуг в установившемся процессе. Тем не менее, индивидуально оптимальная степень дифференциации ниже уровня, оптимального с точки зрения максимизации общественного благосостояния, поскольку дифференциация туристского продукта имеет характер общественного блага.

ЛИТЕРАТУРА

1. Азар В.И., Туманов С.Ю. Экономика туристского рынка. — М., 1998.
2. Квартальнов В.А. Туризм: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2007.
3. Singh, N. and X. Vives. Price and Quantity Competition in a Differentiated Duopoly // Rand Journal of Economics. 1984, V. 15. P. 546–554.

ОЛИМПИЙСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ КАК ФАКТОР МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНКА РЕКРЕАЦИОННЫХ КУРОРТНЫХ УСЛУГ Г. СОЧИ

Е.В. ОНИЩЕНКО,

аспирант,

Северо-Кавказский научно-исследовательский институт экономических
и социальных проблем Южного федерального университета,

e-mail: elon@list.ru

В статье впервые предпринята попытка провести анализ рынка рекреационных курортных услуг в тесной взаимосвязи со сферой физической культуры и спорта, как составной части комплексного туристического продукта г. Сочи.

Ключевые слова: модернизация; рынок; рекреационные курортные услуги; физическая культура; спорт; туристический продукт; Сочи

Коды классификатора JEL: R 58

Федеральная целевая программа «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)» поставила цель — превратить регион Большие Сочи в современный высокоэффективный санаторно-курортный и спортивно-туристский центр международного уровня. Получение права называться столицей XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр 2014 года является своего рода катализатором для достижения поставленной цели.

Необходимость модернизации рынка рекреационных курортных услуг (далее РКУ) г. Сочи определена и глобальными изменениями экономической конъюнктуры, где по оценке конкурентоспособности 124 стран мира в сфере туризма и отдыха, проведенной в 2006 г. организацией *World Economic Forum* (WFE), России досталось лишь 68-е место [13]. Выполнение этой задачи носит не только международный политико-экономический, но и глубоко социальный характер, так как данный рынок непосредственно участвует в сохранении здоровья российской нации. И, как отмечал Ф. Харбисон, именно ускорение процесса формирования человеческого капитала является центральной проблемой всех модернизирующихся стран [12, с. 273].

В данной статье впервые предпринята попытка рассмотреть количественные и качественные показатели исследуемого рынка и его перспективы в тесной взаимосвязи со сферой физической культуры и спорта, как составной части комплексного туристического продукта г. Сочи. Анализ проводился по следующим кластерам рынка: коллективные средства размещения, индивидуальные средства размещения, туристические фирмы и attractive туристская инфраструктура. Рассмотрим последовательно каждое направление.

Коллективные средства размещения. Согласно данным Краснодарстата, по числу рекреационных предприятий, их емкости, объему продаж курортно-туристский комплекс г. Сочи занимает ведущее место в Краснодарском крае. Так, доля числа организаций РКУ г. Сочи в общем числе соответствующих организаций Краснодарского края в 2007 г. составляла 33,5%, по числу мест в них 31,8%, а по числу отдохнувших 38,9% [3]. Анализ данных таблицы 1 показывает, что в 2007 г. в г. Сочи функционировало 417 коллективных средств размещения, среди которых 90 санаторно-курортных учреждений, 72 организации отдыха, 2 туристические базы, 39 гостиниц, 199 туристских гостиниц и 15 других аналогичных средств размещения.

Представленные данные свидетельствуют о том, что с 2004 по 2007 гг. произошли изменения в структуре коллективных средств размещения г. Сочи. С одной стороны, наблюдалось сокращение специализированных средств размещения на 10,4%, а с другой — галопирующий рост числа гостиниц и других аналогичных средств размещения, который достиг 1150%. Их структура в 2007 г. в процентном отношении выглядела следующим образом: санаторно-курортные учреждения составляли 21,6%, организации отдыха — 17,3%, туристические базы — 0,5%, гостиницы — 9,4%, туристические гостиницы — 47,7% и другие аналогичные средства размещения — 3,6%.

© Онищенко Е.В., 2009

Таблица 1

Динамика коллективных средств размещения рынка РКУ г. Сочи¹

Средства размещения	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	Темп роста 2007г. к 2004 г., в %
Всего	205	212	201	417	203,4
Коллективные специализированные	183	183	169	164	89,6
Санаторно-курортные учреждения	96	95	95	90	93,7
Организации отдыха	82	85	71	72	87,8
Туристические базы	5	3	3	2	40
Коллективные общего назначения	22	29	32	253	1150
Гостиницы	12	20	23	39	325
Туристские гостиницы	3	-	-	199	6633,3
Другие аналогичные средства размеще- ния	7	9	9	15	214,3

В связи с влиянием сезонности на объем туристского потока, среднегодовой коэффициент загрузки специализированных средств размещения в 2004–2007 гг. не превышал 0,47% (табл. 2). В целом в этом секторе наблюдалось сокращение числа номерного фонда и мест в нем. Это в свою очередь повлияло на снижение числа ночевков почти до уровня 2004 г. Хотя численность размещенных лиц имела тенденцию к увеличению. Несколько иная картина наблюдалась в гостиницах и аналогичных средствах размещения, где среднегодовой коэффициент загрузки за этот период был значительно ниже, но имел тенденцию к увеличению, достигнув 0,38%, однако в 2007 г. в связи с галопирующим ростом числа малых гостиниц опустился к 0,31%. По всем остальным показателям гостиничного сектора присутствовала положительная динамика роста.

Таблица 2

Динамика загрузки коллективных средств размещения г. Сочи в 2004–2007 гг.²

Наименование	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Число специализированных средств размещения, ед.	183	183	169	164
Число номеров, ед.	26285	26544	24107	24342
В них число мест, ед.	57869	56169	50453	51282
Число ночевков, ед.	8226241	9380827	8652028	8237664
Численность размещенных лиц, чел.	601930	692249	660749	684685
Коэффициент загрузки специализированных средств размеще- ния (наличных мест), %	0,39	0,46	0,47	0,44
Число гостиниц и аналогичных средств размещения, ед.	22	29	32	253
Число номеров, ед.	4118	4429	4553	7178
В них число мест, ед.	7726	8368	8685	14884
Число ночевков, ед.	870867	1081435	1210423	1675930
Численность размещенных лиц, чел.	220429	274014	307852	371302
Коэффициент загрузки гостиниц и аналогичных средств размеще- ния (наличных мест), %	0,31	0,35	0,38	0,31

По длительности пребывания в специализированных средствах размещения за указанный период наметилась тенденция сокращения среднего срока пребывания туристов с 13,7 до 12 дней. Обратная динамика наблюдается в коллективных средствах размещения общего назначения, где средняя продолжительность пребывания туристов увеличилась с 3,9 до 4,5 дней.

Характеризуя весь поток организованных туристов по целям пребывания на курорте за последние годы, можно отметить тенденцию увеличения количества человек, приезжающих с деловыми и профессиональными целями (с 11,8% до 13,4%) и уменьшения потока с целями лечения и профилактики (с 41,9% до 38,4%), а также досуга (с 43,8% до 37,4%), хотя

¹ Рассчитано автором на основе: Сведения о деятельности коллективных средств размещения города Сочи за 2004–2007 гг.

² Составлено автором на основе: Сведения о деятельности коллективных средств размещения города Сочи за 2004–2007 гг.

последние являются доминирующими для курортников. Следует отметить и уменьшение потока иностранцев на курорт. Если в 2004 г. удельный вес этой группы в общей численности размещенных составлял 3,8% (30863 чел.), то к 2007 г. он снизился до 2,5% (26024 чел.) [8].

Анализ кадрового потенциала коллективных средств размещения специального назначения г. Сочи за период с 2004 по 2007 гг. показывает, что общая численность работающих на предприятиях данной сферы сократилась с 24340 чел. до 22894, т.е. на 6%. Учитывая сложившуюся за указанный период негативную тенденцию в здравоохранении города по обеспеченности населения медицинским обслуживанием, где можно наблюдать снижение численности врачей на 7%, а среднего медицинского персонала на 22% [6], данную ситуацию в кадровом сегменте можно охарактеризовать как кризисную и требующую своего решения. «Перекосы» в подготовке и переподготовке кадров города самым негативным образом сказываются на сфере РКУ.

Для определения показателя качества гостиничного сервиса используем соотношение среднесписочной численности работающих и номерного фонда. В 2007 г. численность работающих на 100 номеров составила 52,4 человека (всего — 3760 чел. [8]), явно недотягивая к международным стандартам (67–68 чел. на 100 номеров).

Проанализируем основные показатели финансово-хозяйственной деятельности коллективных средств размещения г. Сочи за 2004–2007 гг. Благодаря протекционистской политике администрации края и города по отношению к сфере РКУ, произошли существенные изменения в параметрах и объемах обслуживания организаций отрасли. В 2007 г. объем платных услуг населению, оказанных организациями сферы РКУ г. Сочи, составил 3,31 млрд. руб. против 1,36 за соответствующий период 2004 г., т.е. увеличился на 1,95 млрд. руб., или на 157%, что подтверждается данными Краснодарстата, представленными в таблице 3. Следует отметить, что наибольший рост отмечался на услуги физической культуры и спорта, объем которых за указанный период вырос в 9,7 раз.

Таблица 3

Динамика объема платных услуг населению, оказанных организациями сферы РКУ г. Сочи в 2004–2007 гг.³

Наименование платных услуг	Объем услуг, млн руб.				Темп роста 2007 г. к 2004 г., %
	2004	2005	2006	2007	
Рекреационные курортные услуги, всего	1359,5	1767,0	2228,2	3309,5	243,4
В том числе:					
— туристские;	205,9	187,1	198,1	432,3	210,0
— услуги гостиниц и аналогичных средств размещения;	480,6	683,1	743,6	1074,1	223,5
— услуги физической культуры и спорта;	21,1	36,9	75,9	204,7	970,1
— медицинские;	120,7	174,4	223,5	294,9	244,3
— санаторно-оздоровительные	531,2	685,5	987,1	1303,5	245,4

Сравнительный анализ, проведенный в таблице 4, дает возможность наблюдать за основными финансовыми показателями коллективных средств г. Сочи за исследуемый период, где можно отметить следующие положительные тенденции. Общие доходы организаций с учетом поступлений по сравнению с 2004 г. выросли в 1,9 раз, достигнув в 2007 г. 15,5 млрд руб., что на 33% выше, чем за 2006 г. Доходы от предоставленных услуг увеличились в 1,7 раза, в том числе от продажи услуг лечебно-оздоровительного характера — в 1,2 раза. Затраты по эксплуатации организаций в 2007 г. составили 11,5 млрд. руб. (154% к 2004 г.). В структуре затрат постепенно растет доля материальных расходов (с 38,8% до 40,9%), доля оплаты труда (с 23,7% до 24,9%) и амортизации основных фондов (с 5,4% до 7%). Прибыль организаций данной сферы в 2007 г. составила 3973 млн руб., что в 5 раз больше, чем в 2004 г. В целом анализ показывает, что доходы предприятий коллективных средств размещения г. Сочи растут опережающими темпами относительно затрат. Прибыль, полученная предприятиями, увеличивается и может служить источником для дальнейшего развития рынка РКУ.

³ Составлено автором на основе: Паспорт города-курорта Сочи.

Таблица 4

**Доходы, расходы и прибыль коллективных средств размещения
г. Сочи в 2004–2007 гг. (млн руб.)⁴**

Показатели	2004	2005	2006	2007	Темп роста 2007 г. к 2004 г., %
Доходы, всего	8249,7	9799,5	11631,0	15467,1	187,5
Доходы от предоставленных услуг, в т.ч. от продажи услуг лечебно— оздоровительного характера	6556,4 116,9	8242,1 12,0	9874,5 128,8	11502,4 137,8	175,4 117,9
Затраты	7461,4	8945,7	10855,9	11494,1	154,0
Финансовый результат	788,3	853,8	775,2	3973,0	504,0

Благоприятный инвестиционный климат региона также способствует модернизации и созданию материально-технической базы в отрасли. По данным Сочинского отдела государственной статистики, объем инвестиций в основной капитал коллективных средств размещения из года в год увеличивается. В 2004 г. осуществлено инвестиций на сумму 635,3 млн руб., в 2005 г. — 965,4 млн руб. (+ 52%), в 2006 г. — 1262,9 млн руб. (+31%), а в 2007 г. они составили почти 2 млрд руб. (+58%). Причем отмечается опережающий рост инвестиций в основной капитал коллективных средств размещения общего назначения (темп роста 2007 г. к 2004 г. — 1506,6%) относительно специализированных средств размещения (249,5%) [8].

Индивидуальные средства размещения и сезонные кемпинги. Анализ ряда региональных статистических обследований [4] показывает, что в последние годы в целом по краю сложилась устойчивая тенденция роста численности туристов, пользующихся услугами индивидуальных средств размещения. Однако подобной динамики не наблюдается в г. Сочи, где с 2004 г. ежегодное число самостоятельных туристов колеблется в районе 1,5 млн чел., хотя курорт и сохраняет свое лидирующее положение в структуре распределения самостоятельных туристов по месту размещения. Так, в 2007 г. его доля составила 30,3%, в 2008 г. — 28,3% (рис. 1).

Согласно исследованиям, в 2008 г. по сравнению с 2007 г. средняя продолжительность проживания туристов уменьшилась с 10 до 9 дней, а средняя стоимость проживания одного туриста увеличилась с 259 до 372 руб. в сутки. Такая сравнительно невысокая стоимость проживания в частном секторе по сравнению с КСР, где уровень цен при примерно одинаковых условиях в 2–3 раза выше, позволяет россиянам с относительно невысоким уровнем доходов отдыхать на курортах Кубани.

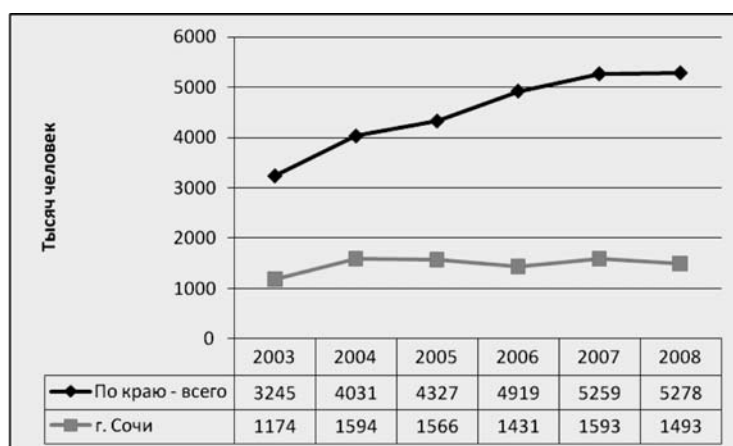


Рис. 1. Динамика численности самостоятельных туристов, проживающих в индивидуальных средствах размещения (тыс. чел.)⁵

⁴ Составлено автором на основе: Сведения о деятельности коллективных средств размещения города Сочи за 2004–2007 гг.

⁵ Составлено автором на основе: Курортно-туристский комплекс Краснодарского края. 2002–2007 гг.; О самостоятельном туризме в Краснодарском крае (по данным региональных статистических обследований).

Объем доходов ИСР г. Сочи от предоставления туристам мест для временного проживания за 2008 г. составил, в оценке около 5 млрд рублей, что в сопоставимой оценке на 21% больше, чем за 2007 г. (4,126 млрд руб.). Однако, по данным МВД, в 2007 г. из 8000 владельцев частных гостиниц в г. Сочи налоги заплатили 2200 предпринимателей, а в 2008 г. это число сократилось до 1600 чел. [9, с. 3]. Таким образом, бюджет города недополучает от индивидуальных средств размещения более 4/5 налоговых поступлений.

В структуре распределения по месту расположения сезонных кемпингов в 2008 г. Сочи занимает самую малую долю — 0,7%. Среднее время пребывания одного туриста уменьшилось с 2,8 до 2,1 дня. Доходы от эксплуатации в 2008 г., по оценке, составили 236,6 тыс. руб. Учитывая повышенный спрос со стороны жителей Южного региона на кемпинги, приморские города начали их интенсивное строительство. К сожалению, г. Сочи не использует эту возможность, что отражается на уменьшении данного сегмента туристов и, как следствие, доходов городского бюджета.

Туристические фирмы. По данным администрации в г. Сочи функционирует 59 туристических компаний, имеющих значительный потенциал развития для приема российских и иностранных туристов и обеспечивающих экскурсионное обслуживание на курорте. Из них в качестве туроператора — 32 фирмы, в качестве турагентов — 17 и только экскурсионным обслуживанием занимаются 10 фирм. В разрезе специализации 48 турфирм (81%) работают на внутреннем туризме и 17 — на выездном (29%). Наиболее крупные компании входят в сочинские некоммерческие объединения: «Ассоциация туристических фирм», «Ассоциация туристско-экскурсионных организаций курорта Сочи» и «Ассоциация социального туризма».

На самом деле, согласно данным Каталога предприятий города [15] в Сочи насчитывается 99 фирм, занимающихся туристической деятельностью, среди которых 40 — не координируют свою работу с Управлением по курортному делу и туризму. Следует также отметить и то, что, несмотря на принимаемые администрацией города меры по упорядочиванию и повышению качества экскурсионного обслуживания, данный сегмент рынка РКУ до сих пор является «серым». К примеру, в 2007 г. в разгар сезона работало около 900 точек реализации экскурсионных билетов, среди которых только 585 мест легальных [5, с. 4]. В результате, на курорте остается нерешенной проблема создания единого сочинского экскурсионного бренда, что негативно сказывается на качестве обслуживания туристов.

Аттрактивная туристская инфраструктура, представленная заведениями культуры и спортивными сооружениями в г. Сочи, на наш взгляд, нуждается в приведении к мировым стандартам. Тем более, что международная практика показывает, что наиболее прибыльными в туризме являются предприятия, обеспечивающие досуг туристов. Незрелость инфраструктуры подтверждают данные Краснодарстата, согласно которым в городе только с 2004 по 2007 гг. сократилось число библиотек со 111 до 91 (на 18%), учреждений культурно-досугового типа со 120 до 111, т.е. на 7,5%, а количество мест в них с 24387 до 19935 (на 18,3%) [6]. На сегодняшний день к культурно-историческому потенциалу курорта можно отнести 11 музеев, 8 кинотеатров, 3 театра, 2 концертных зала, 1 цирк, 8 парков культуры и отдыха, включая дендропарки, 5 аквапарков и 315 памятников, отражающих различные этапы исторического развития города [15].

Вместе с тем, в последние годы наметился количественный и качественный рост показателей физической культуры и спорта в г. Сочи, который можно проследить по данным таблицы 5. За 2004–2007 гг. наблюдается устойчивая положительная динамика роста числа жителей города, систематически занимающихся физической культурой и спортом с 8,6% до 14,6%. Это связано, прежде всего, с увеличением финансирования отрасли с 35,6 млн руб. в 2004 г. до 55,6 млн руб. в 2007 г., позиционированием города Сочи как удобного места для проведения учебно-тренировочных сборов, краевых, Всероссийских и Международных соревнований, а также с победой в заявочной кампании по выдвижению города в кандидаты на проведение зимних Олимпийских игр 2014 года. Так, в 2007 г. Росспортом в г. Сочи было проведено 179 учебно-тренировочных сборов основного, резервного и основного молодежного составов сборных России, Всероссийских соревнований и спортивных комплексных мероприятий по 30 видам спорта, в том числе для лиц с ограниченными возможностями.

По состоянию на окончание 2007 г. к услугам населения города были предоставлены 474 единицы спортивных сооружений, в том числе 6 стадионов, 262 плоскостных спортивных сооружения, 98 спортивных залов, 27 бассейнов, 8 стрелковых тиров и 69 других спортсооружений. Однако следует отметить отсутствие сооружений для зимних видов спорта, что, несомненно, сказывается на невозможности населения заниматься хоккеем,

фигурным катанием на коньках, конькобежным спортом, керлингом и т.д.⁶ То есть имеющаяся положительная тенденция увеличения количества спортивных сооружений в городе и районах пока недостаточна для организации спортивно-массовой работы и развития спорта высших достижений, надлежащей подготовки спортивного резерва. Материально-техническая база во многом физически и морально изношена, не обеспечена современными техническими средствами, спортивно-технологическим оборудованием и инвентарем.

Таблица 5

Основные показатели физической культуры и спорта в г. Сочи в 2004–2007 гг.⁷

Показатели	2004	2005	2006	2007
Численность населения г. Сочи, тыс. чел.;	396,5	397,5	398,9	401,4
Численность занимающихся, чел.;	34496	35635	41054	60007
% от общей численности населения	8,6	9,0	10,3	14,6
Всего штатных работников физической культуры и спорта, чел.	568	636	634	859
Всего учреждений, предприятий, объединений, организаций, ед.	239	251	252	327
Всего спортивных сооружений, ед.;	355	358	362	474
из них: стадионы;	4	4	5	6
плоскостные спортивные сооружения;	181	183	187	262
спортивные залы;	90	91	91	98
Дворцы спорта;	3	3	3	4
плавательные бассейны;	2	2	2	27
сооружения для стрелковых видов спорта;	8	8	8	8
другие спортивные сооружения	66	66	66	69
Финансирование отрасли муниципальным бюджетом, тыс. руб.	35642	51727	48326	55598

Учитывая динамику рождаемости в Сочи и ежегодного увеличения количества детей в возрасте от 0 до 5 лет, а также и то, что выбор города столицей XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских игр 2014 г. приведет к существенному росту числа жителей курорта, который прогнозируется разработчиками Генерального плана развития города-курорта до 432,7 тыс. к 2014 г., можно сделать прогнозный вывод о том, что в ближайшее время возрастет спрос на услуги спортивного характера и запланированные сооружения под Олимпиаду будут востребованы. Вопрос стоит только в том, насколько местное население сможет загрузить данную инфраструктуру и поучаствовать в окупаемости строящихся в Сочи спортивных объектов и каким образом «притянуть» потенциальных потребителей РКУ с мирового и внутрироссийского рынков. Характеристика будущих олимпийских объектов и планируемое дальнейшее их использование представлены в таблице 6. Согласно данным, в целом финансирование олимпийских объектов без учета стоимости сопроводительной инфраструктуры составит 21,48 млрд руб. из различных источников.

Следует отметить также, что Россия является рекордсменом по объему инвестиций, направленных на подготовку Олимпийских игр. Реализуется федеральная целевая программа «Развитие города Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 годы)». Утверждена «Программа строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта». Общий объем финансирования ФЦП составляет 313,887 млрд. руб. (около 12 млрд. долл.), из них средства федерального бюджета — 185,822 млрд руб., краевого и бюджета г. Сочи — 9,235 млрд руб., внебюджетные источники — 118,83 млрд руб. В Сочи предстоит построить и реконструировать 24 туристических объекта на 10411 номеров. Затраты инвесторов на эти цели составят 35,42 млрд руб. [7; 10]. Принята краевая целевая программа «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта и бальнеологического» (2008–2013 годы.). Общий объем финансирования программы составляет 34,3 млрд руб., из них за счет федерального бюджета — 17,5 млрд руб., краевого — 14 млрд руб., местного — 1,4 млрд. руб., других источников — 1,4 млрд руб. [2].

⁶ Согласно данным, предоставленным Управлением физической культуры и спорта администрации г. Сочи, в городе культивируется 58 видов спорта; из зимних видов представлены лишь горнолыжный спорт, которым в 2007 г. занималось 165 чел. и бобслей (4 чел.).

⁷ Данные Управления физической культуры и спорта администрации г. Сочи

Таблица 6

Строительство и реконструкция олимпийских объектов г. Сочи⁸

Объект	Вместимость	Использование после игр	Стоимость работ, тыс. руб. ⁹	Финансирование
Центральный стадион с гостиницей и медико-восстановительным центром	40000 мест	Спортивный медико—восстановительный центр	1 495 780	Государ-ственное
Большая ледовая арена для хоккея с шайбой	12000 мест	Спортивно-концертный комплекс	5 734 737	Государственное
Биатлонный комплекс	20000 мест	Спортивная база	257 300	Государственное
Лыжный комплекс	16000 мест	Спортивная база	171 500	Государственное
Санно-бобслейная трасса	11000 мест	Спортивная база	4 290 000	Государственное
Горнолыжный центр	18000 мест	Горнолыжный курорт	6 715 000	Смешанное
Малая ледовая арена для хоккея с шайбой	7000 мест	Развлекательный центр	100 100	Государственное
Крытый конькобежный центр	8000 мест	Торговый комплекс	109 330	Государственное
Ледовая арена для керлинга	3000 мест	Выставочный центр	40 000	Государственное
Ледовый дворец спорта для фигурного катания и шорт-трека	12000 мест	Деловой и выставочный центр	143 000	Государственное
Олимпийская деревня	5000 номеров	Гостиничный комплекс	2 210 207	Частное
Сноуборд-парк	15000 мест	Спортивный объект	42 900	Частное
Фристайл-центр	14000 мест	Спортивный объект	42 900	Частное
Комплекс трамплинов	15000 мест	Спортивная база	125 841	Государственное
Итого:			21 478 595	

Однако последствия мирового кризиса повлияли и на Олимпийский бюджет, который несколько раз пересматривался. На сегодняшний день он составляет 206 млрд руб. (около 6,5 млрд долл.), из которых средства казны — 118 млрд руб. [15]. И, тем не менее, если сравнивать суммарный бюджет последних трех Олимпиад, — в Нагано (2 млрд долл.), Солт-Лейк-Сити (1,32 млрд долл.) и Турине (2,7 млрд долл.), в Сочи планируется затратить значительно больше с учетом проектов, связанных с программой развития города как курорта. По оценкам экспертов, сами Олимпийские игры смогут окупить затраты сразу лишь на 20%. Срок окупаемости составит 7–10 лет [14]. Долгосрочный эффект для олимпийской столицы — курорта с новым статусом ожидается в увеличении потока иностранных и внутренних туристов, что, соответственно, приведет к увеличению бюджета. Так, по данным исследований МОК, после Олимпийских игр 1988 г. в Калгари число иностранных туристов увеличилось с 550 тыс. до более чем 1 млн чел.; в Лиллехаммере число туристов возросло на 57% (при общенациональном росте 22%). Та же картина наблюдалась и в Нагано [1, с. 5]. Однако следует оговориться, что это произойдет только в том случае, если созданный сочинский турпродукт будет отличаться уникальностью и высокотехнологичностью. Тогда он сможет занять свою нишу на международном рынке.

Все вышесказанное позволяет нам сделать следующие выводы.

1. Рынок рекреационных курортных услуг г. Сочи в последние годы испытывает замедленный рост (исключая гостиничную индустрию, где рынок быстрорастущий), он далек от насыщения и является довольно перспективным с точки зрения возможностей получения прибыли при условии обеспечения рентабельности рынка за счет конкурентных преимуществ реализуемых услуг и необходимых объемов турпотоков.

2. Олимпийское строительство в Сочи является мощным толчком для дальнейшего развития рынка. Мировой опыт проведения Олимпиад показывает, что, кроме положительного экономического и социального эффекта от Игр, создается положительный международный имидж города и страны.

⁸ Данные ФЦП «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 гг.)»

⁹ Без учета стоимости сопроводительной инфраструктуры

3. Модернизация рынка предполагает не только институциональные преобразования, затрагивающие взаимодействие правовых, финансовых, социальных институтов, не только реконструкцию и создание современной инфраструктуры туристической, включая привлекательную, но и применение технологий, основанных на научном знании и международном опыте.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казанцев С. Игры с плюсом // Сочинский бизнес-журнал. — 2007. — № 2. С. 3–6.
2. Краевая целевая программа «Обеспечение строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта и бальнеологического» (2008 — 2013 гг.): Утверждена Законодательным Собранием Краснодарского края 19.02.2008 г.
3. Курортно-туристский комплекс Краснодарского края. 2002–2007 гг.: Стат. сб./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. — Краснодар, 2008.
4. О самостоятельном туризме в Краснодарском крае (по данным региональных статистических обследований): Аналитическая записка./Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. — Краснодар, 2008.
5. Опять не наш метод // Наш дом — Сочи. — 2008. — № 33 (14–20 авг.) — С. 4.
6. Паспорт города-курорта Сочи: Стат. сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю. — Краснодар, 2008.
7. Программа строительства олимпийских объектов и развития города Сочи как горноклиматического курорта: Утверждена Постановлением Правительства РФ № 991 от 29.12.2007 (с учетом изменений, внесенных Постановлением Правительства РФ от 31.12.2008 г. № 1086).
8. Сведения о деятельности коллективных средств размещения города Сочи за 2004–2007 гг. / Сочинский отдел государственной статистики. — Сочи, 2008.
9. Сизов И. Деньги для сочинцев // Народная газета Сочи. — 2009. — № 1. — С. 3.
10. Федеральная целевая программа «Развитие г. Сочи как горноклиматического курорта (2006–2014 гг.)»: Утверждена Постановлением Правительства РФ от 08.06.2006 г. № 357.
11. Фомина Т. Не вырубишь топором? // Деловой Сочи. — 2008. — 1–7 сент. — С. 3.
12. Harbison F. H. Human Resources Development Planning in Modernising Economies // Leading Issues in Development Economies: Selected Materials and Commentary. Ed by Meier G.M.Y. 1964 p. 273.
13. <http://www.mcids.ru/default.asp>
14. <http://www.rambler.ru/news/>
15. <http://www.sochi.ru>

К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВЫМ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНА

М.А. ПОНОМАРЕВА,

к. э. н., доцент,

Ростовский государственный экономический университет «РИНХ»,
344006, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69

В статье сформированы составляющие организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием региона и предложена концептуальная схема внедрения принципов, критериев и индикаторов устойчивого развития в процесс принятия решения на региональном уровне.

Ключевые слова: устойчивое развитие; региональная экономика; процесс принятия решений

Коды классификатора JEL: R32, R38, R58

Реализация концепции устойчивого развития, как известно, предполагает взаимосвязку экономических, социальных и экологических задач в социально-экономических системах всех уровней, что требует разработки организационно-экономического механизма управления их переходом на устойчивые траектории развития. В России, как и во многих многорегиональных странах, выработка такого механизма связана также с необходимостью учета региональных особенностей воспроизводственного процесса, что актуализирует целесообразность акцентирования внимания непосредственно на региональном уровне его формирования.

В настоящее время, несмотря на декларацию в различных программно-целевых документах как общефедерального, так и регионального значения постулатов о переходе к устойчивому развитию, в научном сообществе и в реальной практике органов власти еще не выработано четких теоретических и концептуальных представлений как о сущности и содержании самого процесса перехода к устойчивому развитию, так и организационно-экономического механизма его управления, о его «вписывании» в реальный политический процесс принятия управленческих решений, в том числе на региональном уровне. В связи с этим необходимо рассмотреть возможные варианты решения данной проблемы более подробно.

В первую очередь, говоря о формировании организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием региона, целесообразно определиться с содержанием самого понятия «организационно-экономический механизм». В научной литературе рассматриваются различные подходы к определению данного понятия, при этом его конкретное содержание во многом определяется непосредственно объектом управления, его свойствами и динамикой характеризующих его показателей.

В «Экономическом словаре» понятие «механизм» преподносится как «последовательность состояний, процессов, определяющих собой какое-нибудь действие, явление», или же «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [8].

При этом существует еще множество родственных понятий: хозяйственный механизм, экономический механизм, финансовый механизм и т.д. Так, «хозяйственный механизм» определяется как «совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования. Служит увязке и согласованию общественных, групповых и частных интересов, обеспечивает функционирование и развитие национальной экономики». Авторы Современного экономического словаря названную категорию рассматривают как «совокупность организационных структур, конкретных форм и методов управления, а также правовых норм, с помощью которых реализуются действующие в конкретных условиях экономические законы, процесс производства» [4].

Часть авторов, определяя содержание организационно-экономического механизма выделяют две его составляющие [1, 3, 4, 7]: экономическую; организационную. При этом организационная составляющая предполагает наличие системы мероприятий, содержа-

ние которых обусловлено разнообразными управленческими мерами — планированием, подготовкой и принятием решений, координацией действия, взаимодействием, анализом состояния, контролем и т.д. Экономическая составляющая заключается в необходимости решения ряда экономических вопросов для практической реализации намеченных организационных мер (определение источников финансирования, минимизация соответствующих затрат, создание экономически благоприятных условий и предпосылок для их реализации, обеспечение экономической эффективности планируемых мероприятий и т.д.). Применительно к социально-экономическим системам экономическая составляющая также означает направленность разрабатываемых мер непосредственно на повышение эффективности функционирования рыночных (экономических) механизмов.

Предлагаемые подходы к управлению организационно-экономическими системами указанного типа необходимо формировать с учетом сущности и понятийного аппарата организационно-экономического механизма их становления и развития.

Под организационно-экономическим механизмом управления сложными организационными системами (к которым относятся и региональные системы) в этом случае понимается взаимозависимая совокупность следующих основных элементов: формы и методы экономического управления с мотивацией систем стимулирования; формы и методы тактического и оперативного управления; рычаги и методы формирования системы управляющих параметров с элементами самонастраивания (самоорганизации); система обоснованных ограничений финансового и административного характера; информационная система формирования законодательно-правовой и нормативной базы управленческих решений.

Исследователи сложных организационных систем (В.Н. Бурков, В.А. Ириков, В.В. Кондратьев, А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, И.Т. Балабанов и др.) подразделяют весь комплекс задач, возникающих при формировании и управлении развитием организационно-экономических систем, на задачи, непосредственно связанные с изучением динамики свойств самого механизма развития или функционирования или его отдельных элементов, и задачи формирования организационно-экономического механизма с заранее заданными параметрами и свойствами [6]. Задачи первого рода направлены на выбор и обоснование ряда транспарентных показателей, с максимальной объективностью отражающих процессы рационального (оптимального) функционирования механизма. Конкретный набор показателей обусловлен главной целью мониторинга и во многом определяется уровнем затрат (временных и финансовых) при их использовании. Другие задачи связаны с построением экономических систем, требуют изучения значительного количества организационно-экономических механизмов-аналогов с учетом факторов, обусловленных взаимозависимостью элементов внутри системы и самой этой системы с внешней институциональной и хозяйственной средой.

Организационно-экономический механизм устойчивого развития региона, на наш взгляд, должен лежать в основе формирования региональной социально-экономической политики, основной целью которой должно стать совершенствование существующего организационно-экономического механизма регулирования регионального развития посредством интегрирования в него концептуальных принципов устойчивого развития. При формировании организационно-экономического механизма устойчивого развития региона должны использоваться методы наблюдения, экспериментального апробирования (реализации), имитационного и экономико-математического моделирования и др., отражающие динамику показателей устойчивости территории.

В условиях глобализации мирохозяйственных связей, ужесточения межрегиональной и международной конкуренции и интенсивного развития информационных технологий сложные организационно-экономические региональные системы в своем развитии должны отталкиваться, прежде всего, от целей устойчивого развития, наличия всех необходимых для этого ресурсов и соответствия выбранных критериев эффективности конечному результату при балансе интересов государства, собственников и менеджмента (включая персонал корпораций). Причем на разных уровнях иерархии присутствуют вполне конкретные, характерные именно для них специфические особенности. Для любой региональной экономики первостепенное значение при формировании целей развития имеют проблемы, связанные с его устойчивостью. На достижение поставленных целей влияют ресурсные ограничения, формирующиеся за счет факторов политического, экономического, географического и экологического характера.

Методологическая база анализа и обеспечения устойчивости региона должна стать основой формирования эффективной региональной политики, направленной на достижение устойчивого развития, в связи с чем должна опираться на систему взаимосвязанных

элементов, к которым, на наш взгляд, относятся принципы, критерии и индикаторы устойчивого развития региона, взаимоувязанные друг с другом и вписанные в политический процесс принятия решений на региональном уровне.

Так, можно с уверенностью сказать, что в настоящее время достаточно разработаны вопросы определения принципов и критериев устойчивого развития, которые составляют основу концепции и могут быть применены к социально-экономическим системам любого уровня. В целом концепция устойчивого развития зиждется на трех основных принципах:

1. Обеспечение сбалансированности экономики и экологии, т.е. достижение такой степени развития, когда люди в производственной или иной экономической деятельности перестают разрушать среду обитания.
2. Обеспечение сбалансированности экономической и социальной сфер, взятых в ее человеческом измерении, что означает максимальное использование в интересах населения тех ресурсов, которые дает экономическое развитие.
3. Решение задач, связанных с развитием не только в интересах ныне живущих, но и всех будущих поколений, имеющих равные права на ресурсы.

Подходы к сбалансированию экономических, социальных и природных факторов при переходе к устойчивому развитию лежат на пути к социальной справедливости, устойчивой экономике и экологической устойчивости. Социальная справедливость неизбежно должна основываться на экономической устойчивости и социальном равенстве, а для этого необходима и экологическая устойчивость, что означает сохранение природного капитала. Экологическая устойчивость включает в себя сохранение биоразнообразия, здоровья человека, а также качества воздуха, воды и почвы на уровне, достаточном для поддержания жизни и благосостояния человека, а также жизни животных и растений на все времена.

Также достаточно проработанными в теоретическом аспекте являются вопросы выработки критериев устойчивого развития — стратегических направлений практической деятельности для осуществления принятых принципов развития. Для определения критериев устойчивого развития используются различные подходы. Общие критерии и условия устойчивости вытекают из правила «сохранения основного капитала», отражающего определение устойчивого развития. В этом случае рассматриваются три вида капитала:

- K_m — капитал, созданный человеком (воспроизводимый, антропогенный, техногенный) — оборудование, машины, дороги и т.д.;
- K_h — человеческий капитал — накопленные знания и умения, образовательный уровень населения;
- K_n — природный капитал.

Природный капитал (K_n) — широкое понятие, включающее в себя помимо невозобновимых ресурсов все возобновимые и квазивозобновимые ресурсы (тропические леса, озоновый слой, атмосферный углеродный цикл и т.д.). Любой природный актив, создающий поток экологических услуг с экономической ценностью (стоимостью) является природным капиталом.

Эти три вида капитала являются элементами основного капитала:

$$K = K_m + K_h + K_n. \quad (1)$$

Таким образом, правило сохранения постоянства основного капитала можно выразить как [9]:

$$dK / dt = d(K_m + K_h + K_n) / dt > 0. \quad (2)$$

Для установления требований к устойчивости в статическом и динамическом контексте можно использовать производственную функцию:

$$K = S(t) - DK(t), \quad (3)$$

где $S(t)$ — сбережения в году t ,

D — амортизационные отчисления на общий запас капитала.

Объединяя последние два уравнения, получаем:

$$S(t) - DK(t) \geq 0, \quad (4)$$

или

$$S(t) - D_m K_m(t) - D_h K_h(t) - D_n K_n(t) \geq 0. \quad (5)$$

Можно допустить, что $D_h = 0$, т.е. знания и умения не «амортизируются». На практике это не совсем так, например, постоянно происходит часто безвозвратная потеря знаний и умений, навыков. Опуская показатель времени и разделив на доход Y , т.е. выразив все величины в процентах в ВВП, получаем основное условие для устойчивости:

$$S / Y - D_m K_m / Y - D_n K_n / Y \geq 0. \quad (6)$$

Данное выражение представляет собой норму сохранения и инвестирования капитала, так как для общества важно, какую часть капитала оно сберегает по сравнению с

получаемым доходом. Поэтому необходимо знать, от какой части капитала отказывается нынешнее поколение для того, чтобы поддержать его структуру потребления в будущем. Данный подход применим и для определения критериев устойчивости региональных социально-экономических систем, при условии, что все показатели будут рассмотрены на региональном уровне.

В некоторых случаях возможно учитывать также и социальный капитал (K_s), или институциональный фактор. Тогда формула основного капитала принимает следующий вид:

$$K = K_m + K_h + K_n + K_s. \quad (7)$$

Социальный капитал включает взаимодействия между индивидуумами в обществе, между институтами (включая правительство) и между индивидуумами и институтами, а также культурные традиции, религию.

Каждый критерий может быть оценен по совокупности характеризующих его индикаторов.

Индикаторы (показатели) устойчивости — это количественные и качественные характеристики критериев устойчивого развития. Совокупность индикаторов позволяет оценить направление изменений развития, соответствующих конкретному критерию. Индикаторы устойчивости должны отражать три важнейшие составляющие развития современной цивилизации — экономическую, социальную и экологическую, рассмотрение которых в едином комплексе стало уже общепризнанным.

В связи с этим индикаторы устойчивого развития региона приобретают особую значимость, поскольку от других элементов числовой информации их отличает то, что они являются элементом процесса управления и предназначены для использования при принятии решений [2].

Таким образом, в основе формирования организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием региона должно лежать концептуально обусловленное единство трех основных звеньев доктрины устойчивого развития, а именно — его принципов, критериев и индикаторов, встроенных в реальный политический процесс принятия решений на региональном и федеральном уровнях и отражающих динамику продвижения показателей социально-экономического развития региона к показателям устойчивого развития. Разработка индикаторов и показателей устойчивого развития региона, моделирование устойчивых траекторий регионального развития на их основе, а также выработка системы мер региональной политики, воздействующих на динамику данных показателей, представляется нам в связи с вышесказанным наиболее важными направлениями дальнейших исследований в части формирования организационно-экономического механизма управления устойчивым развитием региона.

ЛИТЕРАТУРА

1. Волосникова Е.А. Совершенствование организационно-экономического механизма социальной защиты населения. Автореф. канд. дис. ... — Екатеринбург, 2004.
2. Горшкова Ю.О. Научно-методические подходы к формированию системы индикаторов устойчивого развития: Калужская область // На пути к устойчивому развитию. — 2006. № 33.
3. Нечепуренко М.Н. Организационно-экономический механизм управления устойчивым развитием предприятия на основе инновационной активности. Автореф. канд. дисс. ... — Москва, 2006.
4. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. — М., 2003. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://yas.yuna.ru/?1879053312@0816185600>.
5. Умяров Р.Я. Совершенствование организационно-экономического механизма управления местным развитием. Автореф. канд. дис. ... — Москва, 2007.
6. Федорович В.О. Состав и структура организационно-экономического механизма управления собственностью крупных промышленных корпоративных образований // Сибирская финансовая школа. — 2006. — № 2.
7. Челноков И.В., Герасимов Б.И., Быковский В.В. Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами региона / Под науч. ред. д. э. н., проф. Б.И. Герасимова. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002.
8. Экономический словарь. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://abc.informbureau.com/html/oicssenoaiiue_iaoiaci.html.
9. Pearce D., Atkinson G. The Concept of Sustainable Development: An evaluation of usefulness 1en years after Brundland, 1998, p. 252.

МИРОВАЯ ТОРГОВЛЯ ПРОДОВОЛЬСТВИЕМ В УСЛОВИЯХ ЭСКАЛАЦИИ АГРОПРОТЕКЦИОНИЗМА

М.В. ГАЛАТОВ,

аспирант,

Северо-Кавказская академия государственной службы,

e-mail: maxgalatov@yandex.ru

Статья посвящена вопросам экспансии политики протекционизма в агропродовольственном секторе и проводимым на национальном и интернациональном уровне реформам, направленным на сокращение издержек от негативной политики в данном сегменте экономики.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор; издержки; налогообложение; протекционизм; реформа; субсидия; экспорт

Коды классификатора JEL: Q16, Q18

Вопросы, связанные с проблемами мировой торговли продовольствием, всегда становятся предметом споров и разногласий в международных торговых переговорах, а также в национальных дебатах по обсуждению политики в области цен и субсидий, причиной частых затягиваний многосторонних торговых переговоров типа Уругвайского или Дохийского раундов, источником политической напряженности, особенно в странах переходного типа, предметом сложного политического диалога с партнерами по реализации программ развития, в частности, в беднейших странах.

Анализ реформаций в сфере торговли продовольствием демонстрирует их политическую чувствительность, сложность в осуществлении. Тем не менее, продолжение преобразований в торговле сельскохозяйственной продукцией может принести существенные выгоды.

Исторически сложилось так, что по мере роста доходов на душу населения проводимые преобразования переносят акцент с чистого налогообложения к субсидированию. Страны с низким доходом склонны облагать относительно высокими налогами фермеров, производящих экспортную продукцию, считая их важнейшим источником пополнения бюджета, в то время как развитые страны стремятся предоставлять фермерам крупные субсидии. Эти различия нередко порождают политические перекосы не в интересах бедного населения как на внутренних, так и на международных рынках.

Экономические и социальные издержки сегодняшних торговых, ценовых и дотационных политических мер в мировой агропродовольственной системе весьма значительны, способны сбивать цены на мировых товарных рынках в среднем на пять процентов [1], сдерживают рост аграрного сектора в развивающихся странах. Они поглощают значительную долю государственного бюджета и отвлекают инвестиции, способствующие ускоренному росту. Хотя в последние два десятилетия подобные социально-экономические издержки несколько снизились, они все еще играют достаточно важную роль, особенно в развивающихся странах, укореняя неравенство в доходах. Исправление подобного рода ошибок избранного политического курса и неверной инвестиционной политики способствовало бы ускорению экономического роста и снижению бедности.

В последнее время большое внимание уделяется снижению негативного влияния политики, проводимой развитыми странами в отношении развивающихся стран, в том числе через попытки открыть рынки первых для вторых и сократить субсидирование в развитых странах, стимулирующее собственное производство и снижающее мировые цены.

Можно выделить три типа инструментов, приводящих к существенным искажениям в мировой торговле продовольственными товарами:

- доступ к рынку (импортные тарифы и квоты, защищающие внутренних производителей от иностранных конкурентов);
- экспортные субсидии (выплаты со стороны государства, покрывающие некоторые затраты экспортеров по продвижению товара на рынок и специальные транспортные сборы);

— внутренние меры поддержки (прямая помощь фермерам, увязанная с видом производимой продукции, ценами и объемами производства).

Усиливающийся аграрный протекционизм в развитых странах и озабоченность его влиянием на более бедные развивающиеся страны привели в 1980-х гг. к международным усилиям по уменьшению перекоса в ценах на мировых рынках. С началом работы в 1986 г. Уругвайского раунда торговых переговоров несколько стран-экспортеров сельскохозяйственной продукции образовали Кэрнскую группу и добились того, что участники Генерального соглашения по тарифам и торговле поставили на одно из первых мест в повестке дня этого раунда вопросы о торговле сельскохозяйственной продукцией и реформы субсидирования. В 2003 г. в ходе Канкунской министерской конференции в рамках Дохийского раунда развивающиеся страны учредили Группу 20-ти (G-20) для ослабления протекционистских мер в развитых странах [3, с. 39].

Страны-члены Организации международного сотрудничества и развития (ОЭСР) в настоящий момент занимаются пересмотром аграрной политики, однако дело продвигается очень медленно. Средний уровень поддержки аграрных производителей упал с 37% от общего объема доходов фермеров в 1986–1988 гг. (на момент открытия Уругвайского раунда) до 30% в 2003–2005 гг. Этот показатель, именуемый оценкой поддержки производителей (ОПП), показывает ежегодный объем денежных выплат, получаемых от потребителей и налогоплательщиков и перераспределяемых в пользу сельхозпроизводителей, и измеряется на уровне крестьянских хозяйств как доля от валового объема их доходов. Проведение подобной оценки является частью политических мер в поддержку сельского хозяйства вне зависимости от их природы, направленности или влияния на производство или доход фермерских хозяйств. Хотя семипроцентное сокращение поддержки можно считать прогрессом, ее (абсолютный) размер за упомянутый период возрос с 242 млрд долл. США в год до 273 млрд долл. США [2].

Свыше 90% объема поддержки сельского хозяйства в странах ОЭСР (в долл. США) обеспечивается Европейским союзом (около половины общей суммы), Японией, Соединенными Штатами и Республикой Корея. Некоторые государства ОЭСР предоставили развивающимся странам преференциальный режим доступа на свои внутренние рынки. Так, в 2000 г. США подписали Закон об обеспечении роста и расширении возможностей в Африке, который дает африканским продуктам льготы на американских рынках.

ЕС в соответствии с Соглашением Котону в одностороннем порядке предоставил широкий преференциальный доступ на рынок странам Африки к югу от Сахары, Карибского бассейна и Тихого океана.

Ценовая поддержка создает фермерам стран ОЭСР стимулы для наращивания производства. Недавний переход на независимую или несвязанную помощь, т. е. безусловленную объемом и ценами на продукцию, демонстрирует стремление развитых стран ослабить искажающее влияние фактора торговли на текущее или будущее производство и сохранить поддержку сельскохозяйственных производителей. Более 40% ОПП сейчас не связаны с производством, против чуть более 20% в 1986–1988 гг.

Несвязанные платежи в меньшей степени искажают картину, чем виды поддержки, привязанные к выпуску продукции, такие как защита тарифов, однако тоже влияют на производство. Они могут уменьшить нежелание фермеров принимать решения, связанные с рисками (эффект повышения благосостояния), и снизить непостоянство сельскохозяйственных доходов (эффект страхования).

Большинство программ несвязанных выплат не имеет ограничений во времени, как это наблюдается в ЕС и в Турции. В США в Законе о сельском хозяйстве 1996 г. была предусмотрена временная программа, но она не была утверждена. В Мексике программа несвязанных выплат поначалу была ограничена по времени действия — предполагалось, что ее срок истечет, когда в 2008 г. закончится поэтапное введение в действие Соглашения о североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА), но правительство уже объявило, что в каком-то виде она все-таки сохранится.

Исторически сложилось так, что макроэкономические принципы требуют более высокого налогообложения сельского хозяйства, чем это сообразуется с мерами аграрной политики, но для бедных стран необходимо проведение преобразований как на макроуровне, так и в области сельскохозяйственного производства. В 1982 г. не прямое обложение аграрного сектора по причине завышенных курсов валют и промышленного протекционизма оказалось почти вдвое выше, чем прямые налоги в этой сфере экономики. С началом реформ 1980-х и 1990-х годов прошлого века прямые и косвенные налоги во многих беднейших странах были снижены с целью восстановления макроэкономического баланса, улучшения распределения ресурсов и возобновления роста.

Снижение завышенных курсов национальных валют, которые налагали дополнительное налоговое бремя на экспорт сельскохозяйственной продукции (экспортируемой по официальному курсу) и субсидировали продовольственный импорт, выразилось в резком снижении премий на параллельных рынках иностранной валюты. В 59 развивающихся странах средневзвешенный по объему торговли размер премии упал с более чем 140% в 1960-е гг. до 80% в 1970–1980-е гг. и до 9% в начале 1990-х гг. [4, с. 86–93].

За период между 1980–1984 гг. и 2000–2004 гг. реформы в аграрных странах, в основном в Африке к югу от Сахары, привели к более чем двойному снижению уровня чистого налогообложения аграрного сектора — с 28 до 10%. Несмотря на макроэкономические корректировки, в течение 1980-х гг. реальные внутренние цены на продукты сельскохозяйственного экспорта во всех этих странах не слишком изменились по сравнению со средним уровнем, поскольку макроэкономические улучшения лишь компенсировали снижение мировых товарных цен.

В 1990-е гг. ситуация изменилась: более благоприятные мировые цены, продолжающиеся макроэкономические реформы и реформы аграрного сектора привели к более существенному росту реальных внутренних цен на товары сельскохозяйственного экспорта.

В период между 1980–1984 гг. и 2000–2007 гг. аграрные страны в среднем снизили защиту от импортных товаров с тарифного эквивалента в 14 до 10%, однако имело место и существенное сокращение налогообложения вывозимых товаров с 46 до 19%. Большая часть снижения налогов обусловлена улучшением макроэкономической политики.

В странах переходного типа чистое налогообложение снизилось в среднем с 15 до 4%, однако внутри этой группы стран имеют место значительные межстрановые отличия. Некоторые из них перешли к усиленным протекционистским мерам в отношении аграрного сектора (Индонезия, Индия, Малайзия и Таиланд), другие продолжали облагать его налогами, хотя и на менее высоком уровне, чем в 1980-х гг. (Египет и Сенегал).

Страны переходного типа за период между 1980–1984 гг. и 2000–2007 гг. в среднем несколько снизили защитные меры в отношении аграрного импорта с величины таможенного тарифа в 13 до 11% и сократили налогообложение экспорта с 29 до 13%.

В урбанизированных странах среднее чистое налогообложение изменилось с отрицательного значения в 1980–1984 гг. до чисто протекционистского значения в 9% в 2000–2007 гг. Урбанизированные страны Восточной и Центральной Европы в среднем усилили протекционизм в отношении сельского хозяйства — чистые протекционистские меры возросли в среднем с 4 в 1992/93 г. до 31% в 2002/03 г. (среднее арифметическое по странам).

При этом между странами имеются значительные различия. К примеру, Эстония, Латвия и Литва в 1992/93 гг. ввели почти 30-процентный налог на продукцию аграрного сектора, в то время как Словения прибегла к протекционистским мерам. В период между 1992/93 г. и 2002/03 г. протекционистские меры по отношению к сельскохозяйственному импорту усилились, что выразилось в повышении таможенных пошлин на ввоз продукции этого сектора в среднем с 13 до 38% [5].

Это дает определенный простор для улучшения ситуации. Необходима разработка дальнейших реформ с учетом уровня развития каждой страны. Многим развивающимся странам, где сельское хозяйство приносит значительную часть в ВВП, необходимо будет продолжать налогообложение этого сектора экономики (не допуская диспропорций), чтобы обеспечить дополнительные средства для осуществления более широких программ развития.

Глобальные общие расходы на проведение текущих торговых стратегий несут как развитые, так и развивающиеся страны. Последние оценки показывают, что глобальные издержки от действия торговых пошлин и субсидий к 2015 г. будут составлять от 100 до 300 млрд долл. США в год. Предположительно на 2/3 эти издержки обусловлены пошлинами и субсидиями на сельскохозяйственную продукцию, остальная часть — пошлинами и субсидиями на продукцию других секторов. Это намного превышает приходящиеся на сельское хозяйство и производство продовольствия 6% в глобальном ВВП, или 9% доли этих отраслей в мировой торговле. Хотя такие издержки развивающихся стран составляют относительно небольшую часть мирового объема ВВП, они вполне сравнимы с размерами помощи, направляемой этим странам на развитие сельского хозяйства. Что касается аграрной политики развитых стран, то ее результаты обходятся развивающимся государствам почти в 17 млрд долл. США в год, что эквивалентно пятикратному уровню заокеанской помощи их сельскому хозяйству.

На долю развивающихся стран приходится 30% материальных издержек, связанных с реализацией в настоящее время торговых стратегий как в области сельского хозяйства,

так и в других отраслях (табл. 1). Не настолько значительные в абсолютном выражении, эти издержки оборачиваются для развивающихся стран более высоким процентом дохода по причине относительно небольшого размера их экономик. Для всей группы развивающихся стран эти потери составят к 2015 г. 0,8% реального ВВП, однако, по оценкам, для некоторых из них цена будет гораздо выше — 5,2% для Вьетнама и 3,2% для Таиланда. При либерализации торговли сельскохозяйственными, а также и несельскохозяйственными товарами половина издержек развивающихся стран будет обусловлена политикой развитых стран, а вторая половина — общей политикой развивающихся стран как группы.

Таблица 1

Оценки распределения издержек проводимой торговой политики, 2006 г [6]

	Распределение затрат на общественные цели, %		
	Развивающиеся страны	Развитые страны	В целом
Политика развивающихся стран в области:			
Сельского хозяйства и производства продуктов питания	9,8	6,6	16,4
Других секторов	5,2	23,0	28,4
Политика развитых стран в области:			
Сельского хозяйства и производства продуктов питания	9,1	38,0	47,0
Других секторов	5,9	2,4	8,4
Торговая политика всех перечисленных стран	30,0	70,0	100,0

Источник: Anderson, Martin, and van der Mensbrugghe, 2006

Согласно исследованию Всемирного банка за 2006 г. полная либерализация торговли повысит цены мирового рынка на первичную сельскохозяйственную продукцию в среднем на 5,5%, а на переработанную пищевую продукцию на 1,3%. Доля развивающихся стран в глобальном сельскохозяйственном экспорте, предположительно возрастет на 9 процентных пунктов — с 54 до 65%.

В исследовании Всемирного банка темпы роста сельскохозяйственного производства в развивающихся странах возрастают с 3,9% в базовом сценарии, до 4,2% в сценарии, предполагающем полную либерализацию, что за 10-летний период даст увеличение в 8% в экономическом росте, или 4,3-процентное увеличение объема сельскохозяйственного производства. Наибольшие выгоды получают Латинская Америка и страны Африки к югу от Сахары, в то время как развитые страны, Южная Азия, Европа и Центральная Азия, как ожидается, в целом понесут убытки (таб. 2).

Таблица 2

Рост агропродовольственного комплекса при условиях глобального реформирования условий мировой торговли [7]

Регионы, группы стран	Изменения ежегодного прироста агропродовольственного производства, %	Регионы, группы стран	Изменения ежегодного прироста агропродовольственного производства, %
Развитые страны	-1,7	ЮВА	0,0
Развивающиеся страны	0,3	Ближний Восток	0,0
Африка к югу от Сахары	0,4	Европа и Центральная Азия	-0,1
Южная Азия	-0,2	Латинская Америка	2,0

Источник: Anderson, Martin, and van der Mensbrugghe, 2006.

Выгоды от либерализации торговли сельскохозяйственными товарами получают далеко не все, некоторые страны окажутся в проигрыше, в некоторых будут нести потери отдельные производители. Оценка совокупного материального влияния реформы торговли на бедность требует всестороннего подхода, увязывающего широкую модель общего макроэкономического равновесия с подробными данными обследований домохозяйств.

Продвижение либерализации глобальной торговли — непростое дело, что продемонстрировали Уругвайский и Дохийский раунды торговых переговоров. Дохийский раунд торговых переговоров дает возможность реализовать, по меньшей мере, часть потенциальных выгод от полной либерализации торговли. Хотя потенциальные выгоды от такой либерализации, выраженные как процентная доля от ВВП, для развивающихся стран выше, чем для развитых, все же результаты от возможного Дохийского соглашения для развивающихся стран, по-видимому, будут ниже ожидаемых. Одна из причин этого состоит в том, что Дохийский раунд делает основной акцент на отмену экспортных субсидий и сокращение внутренней поддержки производителей, а не на снижение торговых пошлин в развитых и развивающихся странах. При том, что важны оба направления, снижение пошлин, по оценкам, оказало бы большее воздействие на глобальное благосостояние и сокращение бедности, чем упразднение субсидий в развитых странах.

Дохийское соглашение могло бы реализовать некоторые преимущества полной либерализации при условии, что тарифные обязательства будут снижены намного ниже фактического уровня, субсидии развитых стран отраслям, которые наиболее важны для экономики развивающихся стран, будут сокращены, а тарифные позиции по чувствительным продуктам будут ограничены (и в соглашениях о специальных продуктах будет учтены интересы бедного населения как нетто-покупателей).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кенни М. Процесс внедрения стандартов комитетом Codex Alimentarius и его роль в международной торговле пищевой продукцией // АПК: экономика, управление. — 2008. — № 12.
2. Магомедов А.Н. Государственное субсидирование как фактор повышения конкурентоспособности сельского хозяйства в США // АПК: экономика, управление. — 2007. — № 8.
3. Оболенцев И. Продовольственная безопасность // Экономист. — 2005. — № 12. — С. 39
4. Ушацев И. Агропродовольственный сектор: основные направления и проблемы // Экономист. — 2006. — № 5. — С. 86–93.
5. Ушацев И. О прогнозе развития сельского хозяйства Европейского союза в 2006–2013 гг. // АПК: экономика, управление. — 2007. — № 6.
6. Anderson, Martin, and van der Mensbrugghe, 2006

ВЫЯВЛЕНИЕ ВЛИЯНИЯ ДИНАМИКИ ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ФОРМИРОВАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

О.Ю. СВИРИДОВ

к. э. н., доцент

Южный федеральный университет

Настоящая статья посвящена исследованию формирующихся национальных финансовых рынков, которые в условиях финансового кризиса представляет собой сложные социально-экономические системы, поэтому для привлечения финансового капитала на эти рынки необходимо создать информационную инфраструктуру, снижающую рыночные риски и издержки, а также повышающую инвестиционную привлекательность экономики. Контроль информационных потоков на рынке осуществляет глобальный финансовый капитал, следовательно, инфраструктура современного рынка должна быть информационно-финансовая, технологическую основу которой образует онлайн-транснациональная система поставок активов под залог или на продажу против платежей.

Ключевые слова: финансовая глобализация, глобальные игроки, информационно-финансовая инфраструктура, инвестиционные коммерческие банки, субкастодальные банки, рыночный риск.

Современный финансовый кризис будет способствовать избавлению от заблуждения, что только через американские депозитарные расписки национальный бизнес может продавать или закладывать свои акции на фондовом рынке США на условиях высоких издержек, предлагаемых американской стороной, и роста бегства из страны капитала. Кроме этого возможна цивилизованная интеграция страны с рынками других стран Европейского Союза, Азии, Европы, Латинской Америки и др. на условиях конкуренции.

Для того, чтобы российская экономика могла привлекать ресурсы с глобального фондового рынка, необходимо решить проблему перевода банковского бизнеса, работающего в настоящее время преимущественно с «короткими», или спекулятивными, деньгами, на работу с трансформацией этих «коротких» денег, которых у банков в избытке, в «длинные» деньги. В последних нуждается экономика страны, без них невозможно осуществить рост ВВП в нужных пропорциях, и, следовательно, обеспечить экономическую безопасность страны.

Такая трансформация возможна в случае использования огромных финансовых ресурсов глобального фондового рынка на основе более эффективного управления активами. Для привлечения финансового капитала на российский рынок необходимо создать информационную инфраструктуру, учитывающую и контролирующую движение капитала, снижающую рыночные риски и издержки, а также повышающую инвестиционную привлекательность экономики нашей страны. Контроль информационных потоков на рынке осуществляет глобальный финансовый капитал, следовательно, инфраструктура современного рынка должна быть информационно-финансовая.

Экономические кризисы имманентно присущи капитализму. Отличия современного глобального кризиса от предыдущих определяются тем, что в условиях глобализации кардинально меняется вся хозяйственная система, в которой денежно-финансовая часть приобрела размеры и силу, несопоставимо превосходящие сектор реального производства.

Особенностью развития глобальной финансовой системы становится агрессивный рост финансовых компаний и банков на основе лучшего использования ресурсов, формирования клиентоориентированной модели развития, обеспечивающей рост стоимости бизнеса на основе реализации конкурентных преимуществ. Национальные финансовые рынки представляет собой сложные социально-экономические системы, в которых глобальным финансовым игрокам принадлежит особая роль.

В условиях глобализации на мировом финансовом рынке доминируют крупные покупатели электронных биржевых услуг по онлайн-поставкам ценных бумаг. За счет оптовых покупок услуг по низким ценам инвестиционные коммерческие банки как круп-

нейшие финансовые институты существенно снижают транзакционные издержки и риски своих клиентов, способствуя развитию рынка корпоративных ценных бумаг как быстрорастущего сегмента финансового рынка, обеспечивающего модернизацию экономики.

Вокруг банков на этапе развития глобализации концентрировались и развивались новые технологии и институты (Интернет-банкинг, Private Banking, коммерция, логистика, бизнес, страхование рисков, биржа, управляющие компании), привлекающие капитал малоформатного инвестиционного бизнеса к участию в капитале мирового фондового рынка.

Помимо общеизвестных услуг, связанных с хранением средств, кредитованием, переводами и накоплениями, банки в условиях финансовой глобализации и развития спекулятивного капитала предлагают своим клиентам приобретение акций, оказывают кастодиальные (от англ. — «custody» — депозитарий) услуги, связанные с открытием банком счета клиенту для хранения ценных бумаг.

Современные кастодиальные услуги — это хранение акций и их координация посредством фондовых бирж. Классический инвестиционный банк также предоставляет своим клиентам услуги по хранению, опеке, попечительству и учету ценных бумаг клиентов. Инвестбанк как депозитарий-кастодиан должен осуществлять сделки с учетом имеющейся информации о качестве ценных бумаг. Кастодиальные услуги включают в себя:

— хранение и ведение счетов ценных бумаг клиентов в любой стране в строгом соответствии с заключенными с ними договорами и их распоряжениями, а также законодательными и нормативными требованиями как в стране, где осуществляется хранение ценных бумаг, так и в странах, где юридически зарегистрированы банк и биржа, совершающие торги с бумагами клиентов;

- проверку подлинности распоряжений (подписи и печати) клиентов на проведение операций с их активами;
- точное и полное отражение распоряжений клиента на проведение операций в системе учета, голосование по доверенности;
- своевременное проведение расчетов при исполнении сделок, совершаемых клиентами (как по ценным бумагам, так и по денежным средствам);
- своевременную сверку и устранение разницы в позициях по ценным бумагам клиента в системах внутреннего учета банка, реестродержателей, депозитариев, бэк-офисов клиентов;
- своевременный и точный учет доходов по ценным бумагам клиентов, содействие в освобождении от налогов, возврат налогов;
- своевременный сбор и распределение доходов по ценным бумагам клиентов, изменение структуры их капитала;
- своевременное информирование клиентов о корпоративных действиях эмитентов и выполнение связанных с ними распоряжений клиентов, обеспечение конфиденциальности сведений о клиентах;
- точное исполнение корпоративных действий эмитентов, соответствующее оформление бухгалтерской и финансовой отчетности;
- оценку, правильный расчет (или контроль за правильностью расчета) стоимости инвестиционного портфеля и рисков;
- обеспечение защищенности и точности информации, направляемой клиенту;
- ведение регулярного оперативного учета фактов обременения ценных бумаг клиентов.

Институт субкастодиальных банков опирается на единые стандарты и правила ведения биржевой и банковской деятельности, обеспечивающие небывалый рост рыночной капитализации, как самих бирж, так и банков.

Система поддерживала самые высокие обороты по онлайн-поставкам ценных бумаг против платежей и ликвидность мирового фондового рынка благодаря глубокой интеграции, как в биржевую систему, так и в банковскую телекоммуникационную инфраструктуру стран Европейского Союза, США, Канады, Латинской Америки, Океании, Азии и Африки и т.д.

Институт субкастодиальных банков покупал в разных странах оптовые услуги по низким ценам у самого крупного в мире оптового продавца таких услуг — транснациональной швейцарской корпорации INTERSETTLE, имеющей штаб-квартиру в Цюрихе (Швейцария) и ряд вспомогательных финансовых центров в странах Европейского Союза, Индии, Японии.

Информационно-финансовая система ограничила развитие классических коммерческих банков за счет использования собственных преимуществ, ведущих процентный

и депозитный бизнес, и одновременно развитие современного инвестиционного бизнеса. Информационно-финансовая система обладала высоким уровнем стандартизации и автоматизации кастодиальных и кредитных функций и защиты от невыполнения обязательств по поставкам.

Информатизация финансового бизнеса определила новый тренд развития финансовых организаций и вывела на глобальный рынок технологии информационного регулирования системного риска. Глобальное развитие производства сформировало избыток финансового капитала, а наличие информационных факторов создало основу для рождения специфической формы капитала — спекулятивного, который является новой функциональной формой капитала, получающего прибыль из случайных колебаний цен на любые товары за счет времени оборота капитала.

Несмотря на то, что информационно-финансовая система реализовывала до кризиса в сутки десятки тысяч транзакций по 30 крупнейшим биржам мира и сегодня оперирует с совокупным капиталом в несколько триллионов долларов США, ее эксплуатацию осуществляет ограниченное количество специалистов. До финансового кризиса рынок США сохранял высокую инвестиционную привлекательность в связи с тем, что информационно-финансовая система имела самые минимальные в мире банковские издержки по кредитованию (не более 1,2% суммы оборота).

Система автоматически протоколирует все действия профессиональных участников и по требованию выводит на печать детальную проработку и исполнение каждой транзакции с выявлением «узких мест» бизнеса по получению дохода и трансформации «коротких» денег в «длинные» с заданным показателем «удлинения». Банк, вошедший в число клиентов этой системы, становится конкурентоспособным с другими крупными иностранными банками и получает доступ к основным финансовым потокам.

Технологическую основу информационно-финансовой инфраструктуры образует онлайн-транснациональная система поставок активов под залог или на продажу против платежей INTERSETTLE, в которой функции поставщиков активов, плательщиков и гарантов осуществляют уполномоченные (субкастодиальные) банки 80 стран, одновременно обслуживающие онлайн-счета и работающие на принципах залогового кредитования и гибких лимитов по суммам платежей с целью снизить рыночный риск.

В условиях глобальной экономики динамика внутренних рынков и конкурентоспособность фирм зависят от способности национальных банков и других экономических агентов финансового рынка формировать стратегию информационно-финансового развития, целью которой является создание долгосрочной стоимости для своих акционеров.

Таким образом, институционализация финансового капитала может рассматриваться как процесс замещения рискованной модели поведения на моделируемое, обеспечивающее реализацию статусно-ролевой структуры финансового института, проявляющейся в формировании взаимодействия экономических агентов и снижении стоимости транзакций.

Информационно-финансовые ресурсы и информационно-финансовый менеджмент приобретают первостепенное значение в условиях кризисных трендов глобализации, поскольку это единственный вид ресурсов, динамично трансформируемый непосредственно в любой другой вид ресурсов, т. е. обладающий высокой ликвидностью. Эффективное управление предполагает оптимизацию ресурсного потенциала банков и других финансовых организаций на основе комплексного использования систем информационно-финансового контроллинга при управлении в кризисных ситуациях.

Глобальные игроки рынка финансово-кредитных услуг, формирующие транснациональные финансовые супермаркеты, основывали свое взаимодействие с небанковскими финансовыми институтами на основе финансовых инструментов и информационно-коммуникационных технологий взаимодействия, позволяющих разделить риски между контрагентами.

Важными вопросами для развития финансовых супермаркетов в докризисный период являлись проблемы интенсивности взаимодействия и глубины интеграции бизнес-процессов, обеспечивающих разделение рисков между банковскими и небанковскими финансовыми институтами. Примерно до 2008 г. союз экономических агентов на рынке финансовых услуг, который получил название «финансовый супермаркет», был очень популярным видом взаимодействия финансовых институтов, особенно в деле предоставления кредитов на приобретение автомобилей, строительства жилья и осуществления экспортно-импортных операций. Экономические агенты, которые осваивали розничный сегмент рынка финансово-кредитных услуг, формировали интегрированные бизнес-группы и финансовые супермаркеты, в которых клиенты могли приобретать комплексные финансовые услуги в одном месте.

В рамках финансового супермаркета происходит переход к новой сетевой модели управления не только финансовыми потоками, но и рисками. Таким образом, финансовые супермаркеты можно рассматривать как интегрированные центры риск-менеджмента. Роль небанковских финансовых институтов неизбежно будет расти. На рынке кредитно-финансовых услуг концепция «финансовых супермаркетов», где клиент может получить не только банковские услуги, но и страхование, а также услуги по управлению активами на фондовом рынке, становится все более популярной. Однако пока еще далеко не все кредитные учреждения выходят на рынок с такими предложениями: некоторые по-прежнему концентрируются на чисто банковских операциях, другие же используют небанковские структуры только для себя и своих учредителей.

Перестройка сети в концепции финансового супермаркета требует времени и расходов. Кроме того, финансовый супермаркет зависит от достаточно хорошо информированных клиентов, которые нуждаются в сложных финансовых продуктах. На развитых рынках конкурентоспособная модель супермаркета представляет собой небольшое отделение с некоторым количеством терминалов, консультантов для фиксации сложных покупок.

Информационное сопровождение рисков экономических агентов рынка финансовых услуг в условиях роста неопределенности экономики — приоритетная задача финансовых супермаркетов. На основе организационного капитала формируются наиболее ликвидные банковские продукты и оказываются самые востребованные банковские услуги (депозиты, платежи, финансовые инструменты, снижающие риски, лизинговые продукты и др.).

Иностранные банки, по мнению зарубежных ученых, являются более конкурентоспособными и эффективными, чем финансово-кредитные институты на развивающихся рынках [1]. Потеря прибылей и клиентской базы может побудить национальные банки к выдаче более рискованных кредитов и тем самым способствовать росту уязвимости банковской системы в целом.

В то же время расширение доступа высоко капитализированных транснациональных банков на внутренние рынки стран догоняющего развития может способствовать формированию конкурентного рынка и росту качества обслуживания. Присутствие иностранных банков может иметь позитивные последствия для системы контроля и регулирования банковской сферы. Полномасштабное использование всех преимуществ иностранного присутствия в банковской сфере, вероятно, зависит от улучшения функционирования регулирующих институтов в ряде ключевых отраслей, а также от осуществления доступа на внутренний рынок иностранных банков только с безупречной репутацией, что явится важным дополнительным стимулом для развития эффективных финансово-кредитных институтов с хорошей репутацией.

Активность иностранных банков идет, как правило, по широкому спектру, включая организацию в стране системы кредитных карточек и участие в нарождающемся рынке государственных ценных бумаг. Например, в странах Латинской Америки крупные иностранные банки имеют, в среднем, одинаковую с крупными национальными банками (включая государственные банки) долю рынка кредитования мелкого и среднего бизнеса, но небольшие иностранные банки выдают меньше кредитов малому и среднему бизнесу по сравнению со своими национальными конкурентами [2].

Проникновение иностранных банков не только улучшает банковское обслуживание крупных заемщиков, но и при правильном регулировании финансовой сферы даже может способствовать расширению доступа к банковским услугам. Усиление присутствия иностранных банков в национальной экономике в сочетании с политикой открытых рынков, проводимой национальными государствами, повышает эффективность и конкурентоспособность финансовых систем развивающихся стран.

Иностранные банки привносят на формирующиеся финансовые рынки более совершенную технику управления рисками и информационную систему контроля, соответствующую стандартам регулирования на глобальном рынке, что способствует не только укреплению банковской системы, но повышению финансовой стабильности, развитию рынка капиталов.

Рынки капиталов развивающихся стран являются небольшими по тем же самым причинам, что и их банковские системы. ВВП этих стран невелик по своему объему, производственные издержки огромны, а финансовая инфраструктура не является развитой, например, во многих странах с формирующимися финансовыми рынками нет даже рынков государственных облигаций, что является важнейшим исходным условием функционирования нормального рынка частных облигаций.

Отсутствие национального рынка государственных облигаций обычно объясняется экономической нестабильностью и тем, что государство полагается исключительно на

монетарную политику, принудительное банковское кредитование и заимствования за рубежом для финансирования бюджетных дефицитов. Вместе с тем, при отсутствии рынка государственных облигаций создание эффективного рынка частных облигаций или коммерческих ценных бумаг является сложной задачей.

Капитализация большей части фондовых рынков развивающихся стран колеблется в пределах от 1 до 15 млрд долл. Капитализация даже самых крупных фондовых рынков развивающихся стран: Бразилии, Индии, Китая, Малайзии, Мексики, Турции и Южно-Африканской Республики колеблется в пределах всего 100–350 млрд долл., что примерно соответствует капитализации фондовых рынков Бельгии, Дании, Финляндии и Швеции, но значительно уступает капитализации фондовых рынков Австралии, Испании, Италии, Канады и Швейцарии, в которых она колеблется от 450 до 800 млрд долларов США [3].

Оборот денежных средств на фондовых рынках большинства развивающихся стран не превышает 50% их рыночной капитализации, что особенно характерно для формирующихся фондовых рынков; количество зарегистрированных фирм обычно менее 200, за исключением фондовых рынков самых больших развивающихся стран [4].

В развивающихся странах средние по размеру компании размещают акции на фондовых рынках. На небольших рынках издержки торговли акциями сравнительно высоки из-за низких объемов торгуемых акций по сравнению с капитальными затратами, необходимыми для поддержания рыночной инфраструктуры. С этой точки зрения фондовые рынки развивающихся стран также испытывают на себе давление сил, которые действуют в пользу их объединения и столь характерны для высокоразвитых фондовых рынков.

Реальной проблемой формирующихся фондовых рынков является недостаток ликвидности. Малоформатные фирмы, составляющие большинство на фондовых рынках, имеют чрезвычайно низкую ликвидность.

Перед формирующимися фондовыми рынками стоят три основные проблемы: традиционно низкая ликвидность компаний, составляющих большинство участников рынка; проблема регулирования и распространения рыночной информации, особенно чувствительной для небольших фирм, и экономия на масштабах финансовых рынков.

Развитие кризиса американской (и зависящей от нее мировой) экономики может предположительно происходить по двум сценариям, которые зависят от мер и инструментов финансовой политики:

1-й сценарий: продолжение политики «дешевых» денег с целью удержания экономики США от глубокой рецессии и постепенное снижение курса доллара (и сохранение опасности ускорения инфляции в будущие годы).

2-й сценарий: повышение ставки ФРС, ограничение кредитной экспансии, повышение или хотя бы предотвращение дальнейшего падения курса доллара и, как следствие, сохранение опасности серьезного сокращения производства в США (и неизбежного понижающего воздействия на всю мировую экономику).

Чтобы оценить воздействие возможного снижения производства в США и наступления длительной рецессии на динамику мирового производства (и в частности, нефтяных цен), необходимо выяснить, какое влияние окажет рецессия в США на рынки развивающихся стран, в первую очередь, Китая и Индии. Рецессия и снижение спроса со стороны США сегодня оказывают негативное влияние на мировую экономику. Вместе с тем роль США, как глобального фактора роста, уменьшилась.

По мнению Д. Сороса [5], нынешний финансовый кризис вызовет скорее не глобальный спад, а радикальные изменения соотношения сил в мировой экономике. Известный ученый Ф. Фукуяма [6], признает, что «рухнули не только крупнейшие компании Уолл-стрита, рухнул определенный набор представлений о капитализме... Америка утратит статус страны-гегемона ... ее способность определять облик мировой экономики с помощью торговых договоров и посредством МВФ и Мирового банка сильно уменьшится».

Способы привлечения инвестиционных ресурсов оказывали непосредственное влияние на конкурентоспособность экономических агентов, определяя не только вектор, но и динамику развития отечественных финансовых институтов. Под воздействием инструментов и технологий глобальных банков происходило развитие национальных финансовых институтов, увеличивался уровень их информационного обмена с институтами-кредиторами, расширялись возможности привлечения квалифицированных специалистов по кредитованию, информатизации, следовательно, создавались условия для развития не только финансового, но и информационного капитала.

Взаимодействие российских финансово-кредитных институтов с глобальными финансовыми группами и транснациональными банками оказало позитивное влияние на

развитие профессиональных участников финансового рынка, обеспечив формирование региональных структур и рост уровня деловой активности на отечественном рынке. Интенсивность взаимодействия финансовых институтов на глобальном рынке повысило эффективность трансакций, устойчивость отдельных организаций, отраслей и регионов.

Национальные финансовые институты использовали не только кредитные технологии, но и инструменты поддерживающего управления при формировании модели развития национального финансового рынка, повышая инвестиционную привлекательность рынка финансовых услуг, обеспечивая транспарентность и ликвидность финансовых операций.

В повышении конкурентоспособности национальных финансовых институтов большую роль играет консолидация финансового капитала, укрупнение банков, усиление их взаимодействия с небанковскими финансовыми институтами (страховыми, лизинговыми, управляющими компаниями). Транснациональные банки и глобальные финансовые корпорации, выступающие в условиях глобализации в качестве центров экономической власти, обеспечили перераспределение ресурсов за счет использования новых финансовых технологий.

Динамика развития рынка финансовых услуг в условиях глобализации определяется не только стоимостью активов, но и качеством коммуникаций с клиентами, заинтересованными организациями, удовлетворенностью клиентов предоставляемыми услугами, отношением к клиентам со стороны служащих финансовых учреждений, степенью профессионализма управленческого персонала финансовых организаций, развитием программно-информационного обеспечения услуг, маркетингом финансовых услуг.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Claessens, S., Demirgiic-Kunt A., Huizinga H. «The Role of Foreign Banks in Domestic Banking Systems» In: S. Claessens and M. Jansen, eds., *the Internationalization of Financial Services: Issues and Lessons/or Developing Countries*. Boston: Kluwer Academic Press. 2000. P. 44.
2. Clarke G., Cull R., Martinez Peria M., Sanchez S. «Foreign Bank Entry: Experience, Implications for Developing Economies, and Agenda for Further Research» *World Bank Research Observer* 18(1). 2003. P. 25.
3. Трансфер технологий и современная практика / под ред. М.А. Пивоваровой. М.: Макс-Пресс, 2004. С. 61.
4. Филькевич И.А. Приоритеты геоэкономического партнерства // *Экспорт и импорт*. 2005. № 1. С. 38.
5. Сорос Дж. Такого кризиса мировой рынок не знал уже 60 лет // *The Financial Times*. 2008. 25 янв. Р.3.
6. Фукуяма Ф. Падение корпорации «Америка» // *Мир перемен*. 2008. № 4.

НЕТАРИФНЫЕ МЕТОДЫ В СОВРЕМЕННОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ТОВАРАМИ В РОССИИ

Д.А. ГРОШЕВ,

аспирант,

Ростовский государственный
экономический университет «РИНХ»,

e-mail: denis_groshev@bk.ru

В статье рассмотрена экономическая эффективность российского внешнеторгового законодательства, которое своими стандартами неуклонно приближается к стандартам ВТО.

Ключевые слова: внешнеторговая деятельность; торговая политика; экономические методы; таможенно-тарифное регулирование; нетарифные меры; экономическая безопасность; количественные ограничения; внешнеторговые квоты; лицензирование; исключительное право на экспорт или импорт; специальные защитные меры; возросший импорт; антидемпинговые меры; демпинговый импорт; компенсационные меры; субсидируемый импорт; таможенные режимы; таможенная политика; всемирная торговая организация

Коды классификатора JEL: F13, F18

Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности занимает ключевое место при разработке и реализации внешнеэкономической политики России на современном этапе экономического развития. На протяжении всей истории формирования в России рыночных отношений и интеграции в мировое хозяйство внешнеторговая политика меняла свою направленность в зависимости от факторов, обуславливающих социально-экономическое развитие страны.

Правовой основой государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (далее — ВЭД) в настоящий момент служит Федеральный закон № 164-ФЗ от 8 декабря 2004 года «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», целью которого является обеспечение благоприятных условий для внешнеторговой деятельности, а также защита экономических и политических интересов РФ.

Статья 5 закона вводит понятие торговой политики, которая является составной частью экономической политики России, направленной на создание благоприятных условий для российских импортеров, экспортеров, производителей и потребителей товаров и услуг. Реализация такой политики осуществляется с использованием методов, разработанных с учетом общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров РФ.

Применительно к внешней торговле товарами эти методы с известной долей условности можно разделить на экономические, к которым относятся таможенно-тарифные, нетарифные и иные экономические меры, и меры административного характера, способствующие развитию внешнеторговой деятельности. «Подобные меры подлежат применению на основании закона и призваны обеспечить безопасность и целесообразность перемещения грузов через границу государства» [4], — отмечается в статье Матвиенко Г.В.

Экономические методы направлены на защиту экономики страны от негативного воздействия факторов внешнеторговой деятельности, создание условий для прогрессивных изменений в национальном хозяйстве, а также обеспечение эффективной интеграции России в мировую экономику и развитие международного экономического сотрудничества.

Закон по большей части не содержит правовых норм прямого действия, предлагая в качестве предписаний нормы бланкетного характера. К примеру, статья 19 устанавливает институт таможенно-тарифного регулирования. Порядок же формирования и применения таможенного тарифа регламентирует Закон РФ № 5003-1 от 21 мая 1993 года «О таможенном тарифе». Наконец ставки ввозных и вывозных таможенных пошлин устанавливаются Правительством РФ.

Тем самым обуславливается взаимосвязь основного закона с множеством других законодательных и подзаконных актов, образуя многоуровневую и многоотраслевую нормативно-правовую систему государственного регулирования внешнеторговой деятельности. «В таком свете Закон превращается в некий правовой стержень, скрепляющий огромное число актов разного уровня» [7], — пишет Шумилов В.М.

Тем не менее перечень экономических методов в федеральном законе об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности (далее — ВТД) прописан максимально четко и является исчерпывающим, а порядок их применения в достаточной степени структурирован и без лишней надобности не взаимодополняется, чего нельзя утверждать об административных мерах.

Закон, помимо упомянутого уже таможенно-тарифного метода, содержит понятие нетарифного регулирования, определяя его как «метод государственного регулирования внешней торговли товарами, осуществляемый путем введения количественных ограничений и иных запретов и ограничений экономического характера». Меры нетарифного регулирования применяются в целях обеспечения экономической безопасности государства как необходимого условия успешного функционирования российской экономики. Такие методы определены законом непосредственно и применяются в четко установленных формах:

1. Количественные ограничения, устанавливаемые Правительством РФ в исключительных случаях. Как справедливо утверждает Е. Карсетская, «закон № 164-ФЗ существенно сужает полномочия Правительства РФ по ограничению экспорта и импорта товаров» [2]. Ранее (ФЗ-157 от 13.10.1995 года «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности») Правительству РФ позволялось вводить количественные ограничения экспорта и импорта в отношении любых товаров.

В настоящее время высший исполнительный орган России устанавливает ограничения только в отношении продовольственных, сельскохозяйственных товаров или водных биологических ресурсов. Например, постановлением № 732 от 05.12.2005 года «Об импорте говядины, свинины и мяса домашней птицы в 2006–2009 годах» Правительство РФ устанавливает квоты на ввоз мяса домашней птицы в 2009 году в размере 952 тыс. тонн, в том числе: Европейский союз — 185,8 тыс. тонн, США — 750 тыс. тонн, Парагвай — 3,8 тыс. тонн, другие государства — 12,4 тыс. тонн.

Такая переориентация торговой политики свидетельствует об укреплении национальной экономики и необходимости регулирования внешней торговли только тех товаров, которые являются существенно важными для внутреннего рынка России. А. В. Малько верно замечает: «Экономические ограничения нетарифного характера позволяют оградить внутренний рынок от переизбытка или недостатка сельскохозяйственной и продукции рыбного промысла или применяются в целях предотвращения бесконтрольного вывоза невосполнимых природных ресурсов за пределы государства (например, квотирование)» [3].

При принятии решения о введении квоты Правительство Российской Федерации определяет метод распределения квоты и в соответствующем случае устанавливает порядок проведения конкурса или аукциона. Распределение квоты основывается на равноправии участников внешнеторговой деятельности в отношении получения квоты и их недискриминации по признакам формы собственности, места регистрации или положения на рынке.

2. Лицензирование в сфере внешней торговли товарами. Правительство РФ определяет порядок лицензирования, понимаемого как административная процедура регулирования внешнеторговых операций, осуществляемая путем выдачи документа, разрешающего экспорт и импорт отдельных видов товаров.

Несмотря на то что понятие лицензирования определено как нетарифная мера, то есть ограничения экономического характера, такая процедура в некоторых случаях вводится в неэкономических целях. Так, наряду с квотированием экспортно-импортных операций, осуществляемым в чисто экономических интересах, лицензии выдаются территориальными органами Минэкономразвития РФ также при экспорте и импорте товаров, которые могут оказать неблагоприятное воздействие на безопасность государства, жизнь или здоровье граждан, имущество физических или юридических лиц, государственное или муниципальное имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений.

Например, лицензия Минэкономразвития РФ необходима при ввозе государственными унитарными предприятиями наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров в соответствии со ст. 28 федерального закона № 3-ФЗ от 08.01.1998 года «О наркотических средствах и психотропных веществах».

Кроме того, лицензирование может вводиться и при защите политических интересов России, т. е. при выполнении РФ международных обязательств. К примеру, в целях обе-

спечения выполнения обязательств РФ, вытекающих из Конвенции о международной торговле видами дикой фауны и флоры, находящимися под угрозой исчезновения, от 3 марта 1973 г., Правительство РФ в постановлении № 337 от 04.05.2008 года устанавливает, что вывоз видов дикой фауны и флоры допускается при наличии разрешения Росприроднадзора РФ и лицензии Минпромторга РФ.

Очевидно, что выдача таких лицензий не преследует экономических целей, представляя собой одну из разновидностей административных барьеров. Таким образом, наблюдаются некоторые противоречия в понятийно-категориальной системе государственного регулирования внешнеторговой деятельности. С сожалением можно отметить, что такие противоречия обнаруживаются на институциональном уровне, а именно в основополагающем акте, определяющем главные положения в сфере регулирования ВТД.

3. Исключительное право на экспорт и (или) импорт отдельных видов товаров. Отметим, что предоставление такого права — новая мера нетарифного регулирования ВТД. Исходя из содержания данного метода, федеральными законами определяются отдельные организации, которым предоставляется исключительное право осуществлять сделки по экспорту и (или) импорту определенных видов товаров. Тем самым ограничивается право остальных субъектов ВЭД перемещать такие товары через таможенную границу РФ.

Так, согласно статье 3 федерального закона № 117-ФЗ от 18.06.2006 года «Об экспорте газа», экспортировать газ — прерогатива собственников единой системы газоснабжения или их дочерних обществ, в уставном капитале которых доля участия собственника единой системы газоснабжения составляет сто процентов. Таким образом, владельцам естественных монополий предоставляется монопольное право на осуществление ВЭД.

Следует отметить, что исключительное право реализуется только на основе лицензии, т. е. внешнеторговая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов отдельными товарами регулируется в совокупности с другой нетарифной мерой — лицензированием. Отсутствие лицензии является основанием для отказа в выпуске товаров для свободного обращения и признания таких внешнеэкономических сделок ничтожными.

4. Специальные защитные меры, антидемпинговые меры и компенсационные меры. Введение таких мер осуществляется при импорте товаров для защиты экономических интересов российских производителей товаров в связи с возросшим импортом, демпинговым импортом или субсидируемым импортом на таможенную территорию РФ. Порядок применения данных нетарифных мер устанавливается другим федеральным законом — № 165-ФЗ от 08.12.2003 года «О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров».

Введению этих мер предшествует расследование, проводимое Минэкономразвития РФ с целью установления наличия возросшего импорта на таможенную территорию России, демпингового импорта или субсидируемого импорта. По результатам такого расследования оценивается ущерб отрасли российской экономики, угроза причинения такого ущерба или существенного замедления создания отрасли российской экономики.

Итогом проводимого расследования становится вопрос о введении Правительством РФ специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер на основании доклада Минэкономразвития РФ. При этом применение антидемпинговой меры заключается в установлении антидемпинговой пошлины или одобрении ценовых обязательств, принятых экспортером; компенсационной меры — компенсационной пошлины либо одобрении обязательств, принятых экспортером; специальной защитной меры — импортной квоты или специальной пошлины.

При этом в условиях критического положения в отрасли российской экономики, если задержка с применением указанных мер причинила бы ущерб отрасли российской экономики, до завершения расследования на основании предварительного заключения Минэкономразвития РФ вводятся предварительные антидемпинговые, специальные или компенсационные пошлины.

Новейшая история экономического развития России насчитывает немало примеров применения к импортерам упомянутых мер. Так, «в июле 2004 года Минэкономразвития РФ начало антидемпинговое расследование в отношении импорта из Украины обсадных, котельных, насосно-компрессорных, нефтегазопроводных и горячедеформированных, а также подшипниковых труб» [5]. По данным Фонда развития трубной промышленности «за 7 месяцев 2004 года объем реализации российского товара вырос на 8,2%, при этом объем импорта увеличился почти на 46%» [6]. При этом увеличился разрыв средневзвешенных цен на импортный и российский товар — импорт дешевле почти на 40%. По результатам

расследования Правительство РФ устанавливает антидемпинговые пошлины на трубы из Украины от 8,9% до 55,3% в зависимости от вида сроком на 5 лет до 2011 года.

Кроме того, Правительством РФ устанавливались антидемпинговые пошлины на подшипники из КНР на 5 лет до 2013 года в размере до 41,5% и швеллеры из Украины на 3 года до 2008 года в размере до 17,4%. Компенсационные пошлины вводились на прутки для армирования из Украины на 2 года до 2007 года в размере 21 %, а также предварительная компенсационная пошлина на 4 месяца. Специальные пошлины устанавливались на дрожжи пекарные сухие на 3 года до 2008 года в размере до 225 евро/т, на сетки из стекловолокна на 3 года до 2010 года в размере до 33,4%, за исключением развивающихся стран.

Необходимо отметить, что указанные пошлины взимаются отдельно, т. е. сверх ввозной таможенной пошлины, так как федеральный закон №164-ФЗ от 08.12.2003 года предполагает дифференцированный подход в применении методов государственного регулирования внешнеторговой деятельности, который предполагает обособленное применение и гибкое сочетание таможенно-тарифных, нетарифных и административных мер.

Следует отметить, что государственное регулирование внешнеторговой деятельности тесно связано с таможенным регулированием, так как само понятие внешнеторговой деятельности предполагает, в том числе, деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами. Внешняя торговля товарами включает импорт, т. е. ввоз товара на таможенную территорию Российской Федерации без обязательства об обратном вывозе, и экспорт товаров, т. е. вывоз товара с таможенной территории Российской Федерации без обязательства об обратном ввозе (статья 2 федерального закона № 164-ФЗ от 08.12.2003 года).

Таким образом, осуществление внешней торговли товарами подразумевает совершение действий по ввозу на таможенную территорию Российской Федерации или вывозу с этой территории товаров, т. е. непосредственно перемещение через таможенную границу (статья 11 Таможенного кодекса РФ). Правила и порядок перемещения через таможенную границу РФ устанавливаются Таможенным кодексом РФ (далее — ТК РФ), т. е. являются также объектом таможенно-правового регулирования (статья 1 ТК РФ). Исходя из этого регулирование таможенных правоотношений основывается на двух правовых отраслях: таможенное законодательство РФ и законодательство РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

Поэтому можно сделать вполне закономерный вывод, что федеральный закон № 164-ФЗ от 08.12.2003 года и ТК РФ находятся в глубокой взаимосвязи, так как сфера применения обоих институциональных актов включает перемещение товаров через таможенную границу РФ. Разница состоит лишь в том, что федеральный закон № 164-ФЗ от 08.12.2003 года определяет основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности посредством таможенно-тарифных, нетарифных и административных мер. Таможенный кодекс же устанавливает основы таможенного дела, которое в свою очередь представляет собой совокупность методов и средств соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности (статья 2 ТК РФ).

Кроме того, в статье 7 ТК РФ прямо указывается на применение в таможенном деле мер таможенно-тарифного регулирования, а также запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, т. е. мер, установленных другим законом. В связи с этим Таможенный кодекс устанавливает в качестве одного из основополагающих принципов перемещения товаров через таможенную границу РФ соблюдение запретов и ограничений (статья 13 ТК РФ).

Заметим, что перемещение товаров через таможенную границу не всегда связано с применением нетарифных мер. Несмотря на то что экономические методы государственного регулирования внешнеторговой деятельности устанавливаются непосредственно федеральным законом № 164-ФЗ от 08.12.2003 года, Таможенный кодекс РФ содержит избирательный подход к обеспечению их соблюдения.

Статья 11 ТК РФ вводит понятие таможенного режима, понимаемого как таможенная процедура, определяющая совокупность требований и условий, включающих в том числе порядок применения в отношении товаров таможенных пошлин, запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности. Таким образом, нетарифные меры применяются в зависимости от целей перемещения товаров через таможенную границу и использования их на таможенной территории Российской Федерации либо за ее пределами.

Таможенный кодекс РФ содержит порядка 20 таможенных режимов. Из них соблюдение ограничений экономического характера предусматривается только в таможенных режимах выпуска для внутреннего потребления, экспорта, переработки на таможенной территории и переработки для внутреннего потребления. Предполагается, что обращение товаров после помещения именно под эти таможенные режимы может нанести наибольший вред состоянию российской экономики.

Так, например, при ввозе подшипников качения из Китая в качестве товаров для переработки при помещении под таможенный режим переработки на таможенной территории придется заплатить антидемпинговую пошлину в размере 41,5% таможенной стоимости, даже несмотря на то, что конечным продуктом переработки будет, например, двигатель внутреннего сгорания, вывезенный по завершении таможенного режима за пределы таможенной территории РФ.

Однако если же поместить эти же подшипники качения под таможенный режим таможенного склада с целью подготовки для последующей перепродажи в третьи страны, то антидемпинговая пошлина взиматься не будет, даже несмотря на то, что резиденты будут получать валютные доходы от продвижения на мировой рынок дешевых китайских товаров, в то время как российские производители аналогичных товаров теряют свою рыночную нишу за рубежом.

Тем не менее, применение нетарифных методов ограничено все же небольшим количеством таможенных режимов, в отличие от административных мер, которые соблюдаются лицами в любое время вне зависимости от заявленного таможенного режима (статья 158 ТК РФ). «Таможенным кодексом предписано только, что ограничения эти должны применяться, а конкретно в каких случаях и в какой форме — это отнесено к действию других законов. Но беда в том, что в этих законах конкретных оговорок о порядке применения ограничений в различных случаях не имеется», [1] — отметила заместитель начальника ГУОТК ФТС России в 2005 году Людмила Карамзина.

В целом такая таможенная политика увязывается с положениями большинства международных принципов. Особое внимание нетарифным мерам уделяется в рамках Всемирной торговой организации, поскольку последняя призвана оказывать глобальное влияние на международную торговлю не только посредством унификации правил тарифного, но и нетарифного регулирования.

Таким образом, можно сделать вывод, что российское внешнеторговое законодательство неуклонно приближается к стандартам ВТО.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гончарова Е. Таможенные режимы: что показал мониторинг//Таможня. — 2005. — № 14.
2. Карсетская Е. Либерализация внешней торговли и валютного контроля//Новая бухгалтерия. — 2004. — № 5.
3. Малько А.В. Стимулы и ограничения в праве. — М., 2003. — С. 91.
4. Матвиенко Г.В. Нетарифные меры и режимные льготы в таможенном праве//Финансовое право. — 2008. — № 9.
5. Трубы под подозрением//Таможня. — 2005. — № 16.
6. Ущерб от импортных труб// Таможня. — 2005. — № 3.
7. Шумилов В.М. Комментарий к закону «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»//Внешнеторговое право. — 2006. — № 2.

ГЛОБАЛЬНАЯ ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БЕНЧМАРКИНГА

В.Н. ОСТРОВСКАЯ,

К. Э. Н.,

Ставропольский государственный университет,
e-mail: ostrovskayav@mail.ru

В статье описываются основные этапы развития бенчмаркинга в России и за рубежом, а также объясняются причины его высокой популярности и эффективности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, глобальная конкуренция; Total Quality Management (TQM); совершенствование процессов работы

Коды классификатора JEL: M11, M31, M38

Концепция бенчмаркинга направлена на непрерывное совершенствование деятельности организации и повышение его конкурентоспособности путем ориентации на высшие достижения во всех функциональных сферах. Концепция основывается на системном анализе и оценке деятельности организации в сравнении с достижениями главных конкурентов на рынках, с объективными тенденциями развития техники, науки, технологии и других областей, с высшими достижениями международной практики в соответствующих областях.

В последние годы в мире растет интерес к бенчмаркингу, выходят в свет переводные учебники, появляется большое количество публикаций по вопросам бенчмаркинга в периодических изданиях, создаются специализированные интернет-сайты.

Популярность бенчмаркинга глава Международного клирингового дома бенчмаркинга (МКДБ) Джексон Гресон (младший) объясняет следующими причинами, что наглядно представлено на рисунке 1.



Рис. 1. Причины популярности бенчмаркинга

Источник: составлено автором, по материалам [9]

Первая причина связана с глобальной конкуренцией на мировом рынке. В современных условиях развития экономических отношений и глобализации бизнеса компании осознают необходимость всестороннего и детального изучения и последующего использования лучших достижений конкурентов в целях собственного выживания.

Вторая причина — вознаграждение за качество [3]. В последние годы все большее распространение получают проходящие на национальном уровне кампании по определению и вознаграждению фирм-лидеров качества. Условия участия в подобных программах предполагают, помимо демонстрации компаниями-участниками конкурентных преимуществ выпускаемых ими продуктов, обязательное применение концепции бенчмаркинга в практике управления компанией.

Необходимость повсеместной адаптации и использования мировых достижений в области производственных и бизнес-технологий являются третьей причиной популярности бенчмаркинга. Чтобы не остаться позади своих конкурентов, всем компаниям, независимо

от размера и сферы деятельности, необходимо постоянно изучать и применять передовой опыт в области производственных и бизнес-технологий.

Без сомнения, основной причиной интереса к бенчмаркингу является естественное развитие *Total Quality Management* (TQM). Использование TQM помогает компаниям понять, что они «делают плохо и как можно сделать это лучше». Компании, исповедующие концепцию TQM, ставят перед собой цель непрерывного совершенствования, считая, что единственный путь, который может привести компанию к успеху, — постоянное отслеживание и непереносное использование достижений как основных конкурентов, так и мировой практики бизнеса [7].

Но при обозначившихся признаках популяризации бенчмаркинга в среде российско-го бизнеса, существует и негативный момент: стоимость семинаров по бенчмаркингу, проводимых консалтинговыми агентствами в Москве и Санкт-Петербурге, находится в диапазоне 800–1000 \$.

Исходя из сказанного можно утверждать, что бенчмаркинг остается для руководителей отечественных предприятий различных отраслей, в том числе розничной торговли, западной экзотикой и имеет немногочисленные примеры проведения в российской практике бизнеса.

На фоне существования факторов, ограничивающих распространение бенчмаркинга, существует ряд моментов, которые подтверждают практическую ценность и эффективность бенчмаркинга в данной сфере. Индивидуальная реакция на применение бенчмаркинга не только в качестве метода конкурентного анализа, но и в качестве инструмента мотивации персонала на перемены может быть различной, в зависимости от организационной культуры и философии компании. Потенциал бенчмаркинга, который может способствовать преодолению разрыва между отдельными умонастроениями и стратегическими целями бизнеса, в большей степени реализуется именно в небольших предприятиях розничной торговли. Во-первых, обслуживающий персонал небольшой организации имеет больше возможности узнать цели и мотивы руководства (в силу его близости). Во-вторых, воплотить в жизнь новую стратегию для достижения целей организации и довести их до каждого работника довольно сложно, особенно в крупных компаниях, в связи с непрозрачностью кадровой политики. В-третьих, бенчмаркинг представляет собой поле деятельности, для малых и средних предприятий. В-четвертых, бенчмаркинг имеет высокий процент выполнения планов, поскольку устанавливает, преимущественно, нефинансовые цели. А по результатам проводимых исследований 93% из числа опрошенных руководителей малых и средних предприятий указывают именно на нефинансовые цели своего развития.

Исследование нескольких отраслей, проведенное Университетом Эрланген-Нюрнберг, выявило следующие цели, устанавливаемые немецкими предприятиями при проведении бенчмаркинга [6]:

- улучшить позицию по отношению к конкурентам — 26%;
- снизить затраты — 24%;
- укрепить конкурентную позицию — 12%;
- повысить степень удовлетворенности покупателей — 12%;
- увеличить эффективность — 9%;
- определить слабые места процесса — 7%;
- разработать новые идеи — 5%;
- улучшить организацию — 5%.

В рамках указанного исследования, вне зависимости от того, использовался бенчмаркинг или нет, 83,3% от числа опрошенных заявили, что это было бы стоящим делом, а 74% полагали, что его использование значительно возрастет в ближайшие годы. Интересно отметить, что более половины респондентов (52%) считают, что значительную роль в этом процессе будут играть научно-практические ассоциации, которые занимаются распространением информации о передовом опыте в мире современного бизнеса [5].

По данным Американского фонда качества (*American Quality Foundation*), более 30% крупных американских предприятий регулярно применяют бенчмаркинг, и этот показатель продолжает расти; аналогичная тенденция наблюдается и в странах Западной Европы. Применение бенчмаркинга в рамках маркетинговой деятельности в России связано с определенными трудностями, среди которых можно отметить небольшой объем информации о бенчмаркинге; закрытость информации на предприятиях; ориентация на сиюминутную прибыль либо на выживание. Наибольшие возможности для преодоления этих препятствий в сочетании с насущной необходимостью повышения конкурентоспособности существуют на предприятиях в зрелых или олигополистических отраслях. Поэтому

именно в этих фирмах предлагается использовать больше элементов взаимодействия и бенчмаркинга при формировании коммуникативной политики маркетинга.

Основную идею бенчмаркинга начали использовать в конце XIX — начале XX века. Внедрение первых конвейеров в автомобильной промышленности в 1916 году явилось результатом посещения Генри Фордом крупной скотобойни в Чикаго. Свиньи висели на крюках, а подвесной транспортер перемещал их от одного рабочего к другому. Этот метод вдохновил Генри Форда, и он перенес его в автомобильную промышленность, создав конвейер. Такой подход полностью соответствует классическому пониманию бенчмаркинга, как поиска и применения на практике лучших методов организации производственных процессов. Заимствование или адаптация лучших методов позволяет организации поднять продукцию, услуги и бизнес-процессы на уровень, обеспечивающий лидерство.

Бенчмаркинг продуктов, производственных процессов и оборудования применяется с начала 1900-х годов. Многие опубликованные исследования, выполненные университетами и корпорациями, отчеты, в которых сравниваются финансовые, бижевые процессы и процессы сбыта, относятся к концу девятнадцатого столетия.

«То, что сделало бенчмаркинг столь популярным в последнее время, заключается в огромной массе информации, имеющейся в открытом доступе, считает Х. Харрингтон, автор книги «Бенчмаркинг в лучшем виде!». — В сегодняшнем информационном обществе накоплено больше информации о лучших методах и процедурах, чем когда-либо раньше. Эта информация постоянно обновляется, заменяя лучшие на сегодня практики еще лучшими» [8]. Обширная база данных, находящаяся в открытом доступе, делает необходимым определение и документирование процесса бенчмаркинга для возможности его использования в дальнейшем.

К настоящему времени бенчмаркинг прошел определенные этапы развития от простой имитации до комплексного подхода организации процессов внедрения и использования лучшего опыта с целью создания нового знания и сформировался как научный подход. Багиев Г.Л. выделяет пять этапов эволюционного развития бенчмаркинга (рис. 2)

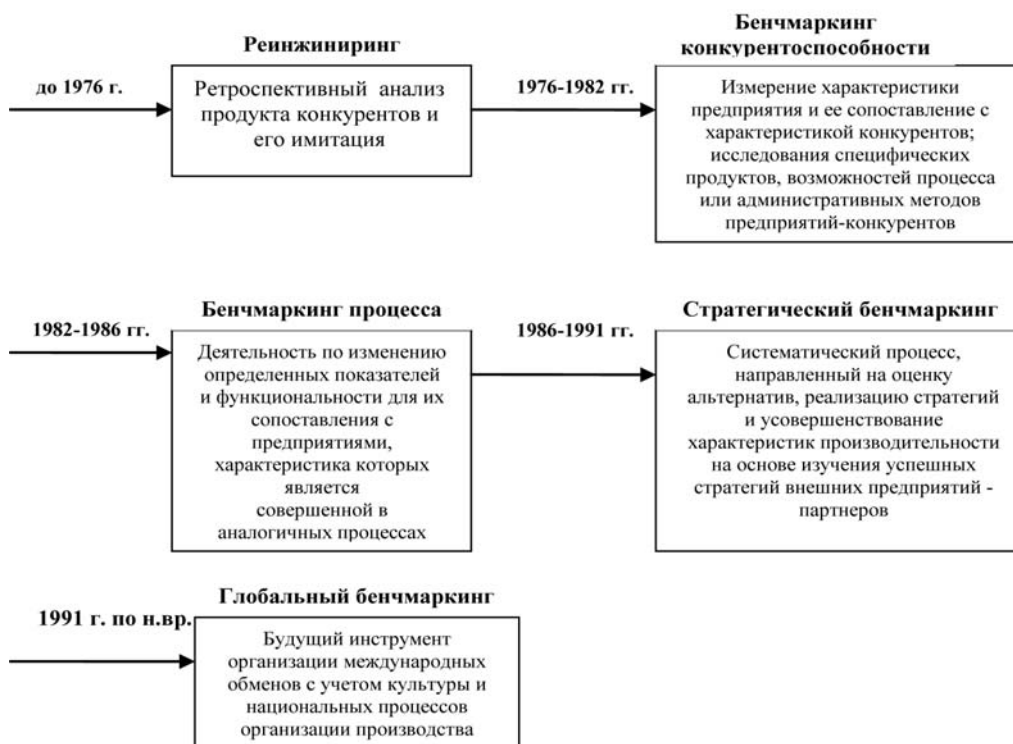


Рис. 2. Этапы развития бенчмаркинга

Источник: составлено автором, по материалам [9]

На первом этапе развития преобладал продуктовый бенчмаркинг, который характеризовался как ретроспективный анализ продукта, т. е. закупка товаров и услуг конкурирующих предприятий с целью создания их аналогов.

В качестве эталона для оценки уровня продукта бенчмаркинг использовался с начала 1900-х годов для выяснения того, как создает свои продукты конкурент и насколько хорош этот продукт. В Японии бенчмаркинг стали активно применять после Второй мировой войны. С конца 1950-х годов японские специалисты стали посещать ведущие компании США и Западной Европы, эти поездки назывались «индустриальными турами», но процесс проведения был идентичен бенчмаркингу:

- ❖ посещение наилучших компаний и тщательный выбор относящихся делу других данных;
- ❖ установление контакта с лучшими компаниями и договоренность о посещении;
- ❖ изучение опубликованных данных для определения наилучшего варианта;
- ❖ применение полученных уроков в японских организациях (или адаптация их) с целью получения конкурентных преимуществ [8].

Японские специалисты исследовали западные товары и услуги, для того чтобы выявить их сильные и слабые стороны, а затем произвести более конкурентоспособные модификации. Период заимствования западных технологий продолжался до 1970-х годов. К этому времени японские компании сравнялись по эффективности с западными компаниями.

Впервые термин «бенчмаркинг» появился только в 1972 году в Институте стратегического планирования (*Strategic Planning Institute — SPI*) в Кембридже (США). Эта исследовательская и консалтинговая организация, известная своей программой совершенствования рыночной стратегии (*Profit Impact of Market Strategy Program — PIMS*), впервые показала, что для того чтобы найти эффективное решение в условиях конкуренции, необходимо изучать, знать и использовать опыт лучших предприятий, добившихся успехов в различных видах деятельности [1].

Второй этап эволюции бенчмаркинга — конкурентный бенчмаркинг. В 1979 г. Американская компания Херох впервые применила бенчмаркинг конкурентов на практике. Компания Херох установила, что их японский конкурент компания *Fuji* продает копируемые аппараты по цене, гораздо ниже цены их производства на технику Херох. Компания начала проводить бенчмаркинг технологии своего конкурента. Все находящиеся на рынке копируемые аппараты были изучены и проанализированы с точки зрения стоимости производства, дизайна и других характеристик. Топ-менеджеры компании Херох изучили не только технические достижения, но и новшества в области менеджмента. Использование этого метода позволило компании Херох снизить издержки, повысить производительность труда и значительно укрепить свои конкурентные позиции.

В результате проведенного конкурентного бенчмаркинга, на основе достигнутого успеха в производстве, менеджмент компании Херох решил в 1981 году применить бенчмаркинг во всех областях предпринимательской деятельности для изучения бизнес — процессов, что положило начало новому этапу в развитии бенчмаркинга. Третий этап в эволюции бенчмаркинга — процессный бенчмаркинг — связан с выделением эталонных бизнес-процессов не только у конкурентов, но и у предприятий других отраслей.

В 1981 г. Херох совместно с фирмой *L.L. Bean* провели процессный бенчмаркинг в области логистики и быта. Успешная реализация этого проекта стала доказательством того, что бенчмаркинг можно использовать и для непроизводственных процессов, а партнеры для сравнения по бенчмаркингу не обязательно должны быть из одной и той же отрасли.

С тех пор бенчмаркинг стал частью бизнес-стратегии компании Херох. В настоящее время компания Херох определила почти семьдесят ключевых бизнес-процессов, по которым проводит бенчмаркинг. Партнерами компании Херох по бенчмаркингу стали *American Express* (начисление и сбор оплаты), *Westinghouse* (применение штрих — кода), *American Hospital Supply* (введение автоматизированного инвентарного учета запасов) [2].

Четвертый этап в развитии бенчмаркинга — это стратегический бенчмаркинг, который рассматривается как часть общего процесса принятия решений с четкой нацеленностью на совершенствование организации. В этот период публикуются первые статьи в «Харвард Бизнес Ревью». В 1989 г. Институт стратегического планирования в Кембридже в рамках программы PIMS проводит форум — Совет по бенчмаркингу, на котором коллективно разрабатывается методология бенчмаркинга и основы его применения на предприятиях. Появляется большое количество публикаций о типах бенчмаркинга, разрабатываются различные модели бенчмаркинговых проектов. С этого времени понятие бенчмаркинга развивалось сначала компанией Херох, а затем и другими компаниями, такими как *Kodak*, *Motorola*, *IBM*, *Ford Motor*, *General Electric*, *Shell* и другими.

Подобный интерес общества к бенчмаркингу был обусловлен двумя основными причинами. Во-первых, это было инициировано комитетом по присуждению премии *Malcolm*

Baldrige National Quality Award 1987, который начиная с 1991 года, предписывает всем претендентам на получение премии использовать бенчмаркинг (*USA, Department of Commerce. 1991*).

В России премия Правительства РФ в области качества учреждена в 1996 г. с целью выявления компаний, достигших успехов в развитии систем качества и обеспечении качества продукции, а также с целью вовлечения предприятий в процесс самооценки и самосовершенствования деятельности. Эта награда призвана побуждать организации к внедрению новых методов совершенствования производства по всем аспектам управления, кадрам, влиянию на общество, удовлетворению требований потребителей и работников предприятий, а значит — к повышению конкурентоспособности российских предприятий на внутреннем и мировом рынке.

В 1997 г. Госстандарт России, Академия проблем качества, журнал «Стандарты и качество» учредили конкурс «100 лучших товаров России».

Национальным фондом «Российская марка» при участии Российского союза промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленной палаты РФ, Ассоциации российских банков, Российского биржевого союза, Союза дизайнеров России, ВО «Союзэкспертиза» и др. организаций в 1999 г. была разработана программа-конкурс «Российская марка».

В 2000 году была учреждена национальная программа — конкурс «Всероссийская марка (III тысячелетие)» рекламно-имиджевой компанией по продвижению качественных товаров, услуг и передовых технологий на российский рынок и решению проблем интеграции этой продукции в мировой рынок.

Во-вторых, Роберт Кэмп опубликовал в 1989 году рекомендации по проведению бенчмаркинга — «Бенчмаркинг — поиск наилучших промышленных методов, ведущих к высшей эффективности работы» [10], где впервые давалось детальное описание бенчмаркинга в действии. Опубликование организаций стало одним из факторов широкого распространения бенчмаркинга в начале 90-х гг [4].

Предприниматели стали ориентироваться на совершенствование процессов работы, появилось понимание того, что конкурентоспособность предприятия зависит от организации и последовательности работ в неменьшей степени, чем от мотивации работников. При этом сначала внимание обращалось на совершенствование основных производственных процессов, однако оказалось, что эти процессы контролировались достаточно хорошо по сравнению со вспомогательными и обслуживающими. Именно последние часто становились причиной длительных рабочих циклов, превышения сметы затрат и опозданий с поставками.

Стремление к постоянному улучшению рабочих процессов легло в основу активизации использования таких инструментов, как бенчмаркинг, статистический контроль процессов, стратегическое планирование, формирование гибких межфункциональных команд.

Бенчмаркинг особенно полезен при постановке задачи непрерывного самосовершенствования, поскольку он позволяет компании преодолевать устоявшиеся тенденции повышать качество, производительность труда, объемы выпуска на один и тот же процент в год, что закрепляет и увеличивает разрыв между этой компанией и лидерами, которые начали свое развитие раньше. Бенчмаркинг дает возможность устанавливать более амбициозные, но все же реалистичные цели работы предприятия путем анализа эталонов, характеризующих лучшие методы ведения бизнеса, и сравнения критически важных элементов функционирования своего предприятия с этими эталонами. Этот подход имеет особые преимущества при совершенствовании вспомогательных процессов, так как здесь эталоном для сравнения могут быть выбраны и прямые конкуренты, и предприятия, относящиеся к другим отраслям, поскольку вспомогательные процессы зачастую имеют сходство вне зависимости от отраслевой принадлежности.

Растущий спрос на помощь при проведении бенчмаркинга и установлении контактов с партнерами для сравнения по бенчмаркингу привел к созданию национальных центров бенчмаркинга. Это событие положило начало глобальному этапу в развитии бенчмаркинга, согласно которому бенчмаркинг рассматривается в качестве инструмента организации международных обменов передовым опытом с учетом культуры и национальных процессов организации производства.

В 1992 году в Американском центре производительности и качества (*American Productivity Quality Center*) был создан Международный центр по бенчмаркингу (*International Benchmarking Clearinghouse — IBC*). Почти одновременно там же в США стал работать Со-

вет по бенчмаркингу Института стратегического планирования (*Strategic Planning Institute Council on Benchmarking — SPIC*).

В 1993 году открылись центры бенчмаркинга в Великобритании и в скандинавских странах. В 1994 году в ФРГ при *Fraunhofer — Institut* также открылся центр бенчмаркинга, а в 1998 году был создан Немецкий Центр бенчмаркинга (*Deutsche Benchmarking Zentrum*). Обе организации находятся в Берлине [4].

Задачей этих центров является распространение методик проведения бенчмаркинга, особенно для малых и средних предприятий, поддержка бенчмаркинговых проектов, предоставление информации, а также поиск партнеров по бенчмаркингу и помощь в установлении контактов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аренков, И. А. Бенчмаркинг и маркетинговые решения / И. А. Аренков, Е. Г. Багиев [Электронный ресурс]. [2005]. Режим доступа: <http://marketing.spb.ru/read/m12/index.htm>.
2. Баяндин, Н. И. Технологии безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку: Учебно-практическое пособие / Н. И. Баяндин. — М.: Юрист, 2002.
3. Бенчмаркинг — менеджмент или шпионаж? [Электронный ресурс]. [2007]. Режим доступа: <http://www.md-marketing.ru/articles/html/article10220.html>.
4. Зиберт, Г. Бенчмаркинг. Руководство для практиков / Г. Зиберт, Ш. Кемпф. — М.: КИА центр, 2006.
5. Котлер, Ф. Маркетинг менеджмент. — СПб.: Питер, 2001.
6. Котлер, Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг. — М.; СПб.; К.: Издательский дом «Вильямс», 1999.
7. Михайлова, Е. А. Основы бенчмаркинга / Е. А. Михайлова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2001. — № 1.
8. Харрингтон, Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде: Пер. с англ. / Х. Дж. Харрингтон, Дж. С. Харрингтон; под ред. Б.Л. Резниченко. — СПб.: Питер, 2004.
9. Balm D. Benchmarking. — N.Y.: Free Press, 1995.
10. Camp R.C. Benchmarking: The Search for Industry Best Practices that Lead to Superior Performance. Milwaukee, Wisconsin: ASQC Quality Press, 1989.

ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА В РОССИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

П.П. ВАСИЛЬЕВ,

к. э. н., доцент,

Северо-Кавказская академия государственной службы,

e-mail: ppvasilev@yandex.ru

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

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

Коды классификатора JEL: I21, I22, I28

Сегодня, в условиях глобального экономического кризиса, все более важным и актуальным становится научно организованный и высококвалифицированный труд человека, в результате которого осуществляется социально-экономическое развитие страны. В свою очередь, на эффективность труда человека все в большей степени оказывает влияние уровень развития образования и науки, формирующий качественный трудовой потенциал.

В.В. Путин подчеркивал, что развитие национальных систем образования становится ключевым элементом глобальной конкуренции и одной из наиболее важных жизненных ценностей. И в России есть все: и богатые традиции, и потенциал, чтобы сделать наше образование — от школы до университета — одним из лучших в мире [7, с. 14]. С учетом этого, в России, как и в большинстве стран мира, систематически осуществляется реформирование системы образования и науки, которое подчинено задачам повышения их качества и соответственного обеспечения адекватности общественным потребностям в условиях инновационного развития общества и становления экономики знаний. Очевидно, что это будет возможно только при условии формирования и функционирования национальных инновационных систем, возникающих из природы знаний — главного ресурса экономики. Переход к экономике знаний требует адекватного ответа на те вызовы, с которыми столкнулась система образования и общество в целом. Это находит свое выражение в необходимости более гибкого реагирования образовательной системы и науки на потребности рынка труда.

Образование тесно связано с наукой, ибо фундаментальная наука является его основой, а фундаментальные знания выступают условием и инструментом освоения частных предметных областей. Они также способствуют решению конкретных задач. Вследствие этого, именно фундаментальные научные исследования обеспечивают прорыв к новым знаниям, ориентированным на будущее. Они и определяют дальнейшую стратегию развития экономики страны. В свою очередь прикладные науки способствуют решению конкретных задач. Только в единении образования и науки совершаются прорывы к новым знаниям и научным достижениям. Поэтому от прогресса фундаментальной науки и ее широкого использования в образовании и производстве зависит дальнейшее развитие общества и экономики. Вследствие этого, необходимо, чтобы отечественное высшее образование было ориентировано на получение и передачу глубоких, всесторонних знаний новым поколениям. Более того, поскольку образование и наука определяются единой системой знаний, которые быстро устаревают, они сами должны постоянно обновляться. Необходимо также стабильное превращение знаний в инновации, так как экономика знаний представляет собой постоянно генерирующую инновацию, обеспечивающую непрерывный процесс превращения новых знаний в новую продукцию и услуги. При этом информаци-

онные потоки переходят из одной сферы в другую и способствуют развитию высококачественного трудового потенциала — ведущего фактора производственного процесса. Учитывая важность этого процесса, основной задачей реформирования образования сегодня является упрочение отечественной образовательной системы, направленной на овладение молодежью универсальными знаниями и профессиями, необходимыми обществу. Не менее важной задачей реформирования образования является получение высокого образовательного уровня российским населением, что, в свою очередь, является надежной гарантией проведения необходимых преобразований в экономике и преодоления трудностей кризиса. Реформирование образования также должно способствовать положительной динамике в сфере занятости и повышению мобильности трудового потенциала. Вследствие этого требуется систематическое реформирование системы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров. Как отметил Д.А. Медведев: «Общим пунктом является то, что система образования должна гарантировать высокий уровень трудового потенциала в стране» [3, с.152]. Трудовой потенциал страны и ее регионов — это соответствующие трудовые ресурсы, рассматриваемые в единстве количественной и качественной сторон. Он характеризует меру и качество совокупной способности к труду трудоспособного населения регионов и общества в целом, которым определяются его реальные и потенциальные возможности по участию в общественно полезной деятельности [11, с.63].

Это тем более важно, поскольку исследователи постиндустриальной теории отмечают в качестве основной черты современной экономики быстрое замещение труда знаниями [12, р.236]. Они утверждают, что сегодня развитие человека становится главным условием хозяйственного процесса, что дает основание говорить о возможной замене трудовой деятельности новым типом трудовой активности, которая отличается значительными элементами творчества и широкого использования достижений науки [13, с.176]. Следовательно, наука в тесном взаимодействии с образованием, выполняет систематизирующую роль в обществе и способствует формированию и более эффективному использованию трудового потенциала и человеческого капитала, которые являются интегрирующими показателями степени социальной устойчивости общества и уровня его готовности к нововведениям. Исходя из этого, предлагается стратегической целью деятельности в сферах образования и науки полагать создание современной эффективной системы, дающей возможность трудовому потенциалу получить необходимые знания и умения, способствующие профессиональной и социальной мобильности и конкурентоспособности на рынке труда и помогающей занять достойное место в обществе. С учетом этого, государство уделяет все больше внимание развитию сфер образования и науки. Так, Д.А. Медведев отмечает, что еще задолго до кризиса ставилась задача выпуска действительно квалифицированных специалистов — людей, которые способны создавать и внедрять современные технологии, способствовать интеграции науки, образования и производства, причем в целях развития инноваций [4, с.3]. Следует подчеркнуть, что сегодня общемировой тенденцией является усиление государственного влияния на образовательную и научную сферы. Это воздействие осуществляется посредством финансирования и демократизации в управлении, а также фундаментализации, гуманизации и систематического контроля качества подготовки молодых специалистов и конкурентоспособности вузов. В связи с вовлечением государства и его звеньев в глобальные мировые процессы, например в образовательной сфере, особое внимание уделяется оценке ее качества. Из этого следует, что в процессе реформирования системы образования возрастающий общественный спрос на образование должен соотноситься с интересами государства, регионов и местных органов власти. Поэтому система образования сегодня должна быть ориентирована на удовлетворение реальных потребностей конкретных потребителей образовательных услуг. С этой целью следует создать необходимые условия для привлечения финансовых и материально-технических ресурсов в сферу образования и науки. В настоящее время государство все больше уделяет внимание решению данных проблем. Например, актуальными для сферы образования являются передача в ведение субъектов Федерации государственных образовательных учреждений и предания им общего образовательного статуса. Не менее важным является также обеспечение экономической самостоятельности образовательных учреждений и создание их разнообразных форм. Учитывая это положение, Минобрнауки РФ совместно с РАН разработал и предложил ряд мер по совершенствованию системы подготовки и аттестации кадров высшей научной квалификации. По мнению Фурсенко А.Ю, сегодня актуальной остается проблема воспроизводства кадрового потенциала науки и высшей школы, сохранение преемственности поколений, совершенствование системы подготовки и аттестации специалистов высшей квалификации. В качестве одного из инструментов решения проблемы был разработан проект федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические

кадры инновационной России» [10, с.5]. Ее основной целью является обеспечение структурных преобразований в государственном секторе науки и высшего образования. К положительным моментам реформирования образования следует отнести также усиление самостоятельности вузов и расширение их возможностей по повышению квалификации и переквалификации кадров, что особенно важно в условиях кризиса в экономике и роста безработицы.

С целью дальнейшего развития системы образования и повышения его качества был принят Национальный проект «Образование», в котором определены следующие важные направления: развитие лучших образцов отечественного образования и внедрение современных образовательных технологий, а также создание бизнес-школ и Федеральных университетов. Два таких университета уже действуют. Например, на Юге России создан Южный федеральный университет, образованный путем слияния четырех крупных вузов. В результате чего, были соединены их общие традиции, ценности и цели. Такая интеграция призвана способствовать возникновению новой корпоративной культуры в университете. Как подчеркнул ректор ЮФУ В.Г. Захаревич: «Создание Южного федерального университета открывает принципиально новые возможности взаимодействия вузов, университетских и академических центров, субъектов РФ в образовательной и научной политике, в ее регионализации, в удовлетворении потребностей в образовательных услугах, продвижении в регионы новых образовательных контентов, качественно новых информационных программ и технологий, в организации постоянного мониторинга образовательного пространства ЮФУ» [1, с.7]. Это тем более важно, поскольку сегодня возникает понимание необходимости соединения обучения с научными исследованиями. С этой целью предложено систематически повышать качество преподавания путем совершенствования методов обучения и расширения доли дисциплин, формирующих навыки анализа информации. Не менее важным является обеспечение компьютеризации всех учебных заведений и укрепление связей образования с научными исследованиями и практикой. Отмечая важность этого процесса, Д.А.Медведев пишет: «В рамках Национального проекта в контексте инновационных требований задаются новые подходы к высшей школе... Необходимо развивать такую интеграцию, которая повлечет переход к сетевым моделям взаимодействия научных, образовательных, производственных структур. Это позволит наращивать свой собственный интеллектуальный капитал» [3, с.20].

В свете этих задач на Юге России с целью реализации антикризисных программ вузов систематически проводится анализ степени инновационности вузов и их адекватности современной мировой экономике. Вузы Ростовской области поддерживают и обеспечивают реализацию долгосрочной и среднесрочной стратегии развития экономики региона.

Антикризисный потенциал региональной системы высшего образования здесь реализуется следующим образом:

- ❖ осуществляется адаптация студентов-выпускников к изменениям рынка труда, путем введения новых учебных курсов-факультативов, которые нацелены на преодоление кризиса;
- ❖ проводится мобилизация предпринимательского потенциала в виде организации практических курсов;
- ❖ через осуществление интеллектуального инвестирования в реальную экономику с целью формирования качественного трудового потенциала, что в определенных условиях даст возможность компенсировать дефицит ресурсов;
- ❖ с целью эффективного использования трудового потенциала и человеческого капитала организуются на базе вузов стратегические альянсы и инновационные кластеры, которые хорошо зарекомендовали себя в развитых странах, что означало бы оптимальный подход к стратегическому взаимодействию вузов и реальной инновации экономики.

Все это весьма необходимо для дальнейшего обеспечения количественного и качественного соответствия потенциала системы образования и науки потребностям российской экономики. Например, использование принципа непрерывности образования предложено реализовывать через интеграцию учебных заведений среднего профессионального образования и высших учебных заведений, осуществляющих программу переподготовки кадров. В свою очередь, система подготовки и переподготовки кадров нуждается в обновлении и модернизации путем повышения качества преподавания гуманитарных наук путем гуманизации, фундаментализации и экономизации образования с целью формирования современного экономического мышления у россиян. Ибо только оно может способствовать непрерывному процессу познания действительности людьми, прогнозирования их действий, поиска новых идей и путей их реализации. Поэтому современное

экономическое мышление и проблемы его формирования через образование в социальном плане выступают как одно из ведущих направлений, так как в процессе труда и создания материальных благ и услуг происходит дальнейшее формирование нового, более современного вида экономического мышления. Оно возникает также и в условиях выбора хозяйственных предпочтений. По-видимому, система образования и вся экономическая деятельность человека формирует его экономическое мышление. Такой процесс выступает как осознание, осмысление человеком экономической действительности и складывающихся экономических отношений в обществе. Это создает основу для осознанного участия трудового потенциала в экономическом процессе, что особенно важно в рыночной экономике в условиях мирового экономического кризиса.

Не менее важным, на наш взгляд, является и то положение, что сущность экономических и социальных преобразований в стране должна быть понятна каждому гражданину и особенно молодежи, которой предстоит строить будущую Россию. Общество должно быть сильно современным экономическим мышлением, которое обязано ориентировать людей на новые мотивационные гуманистические цели в основном через средства массовой информации, печать, а главное, в процессе экономического образования и практической деятельности людей. Сегодня особенно важно через гуманизацию и фундаментализацию образования формировать современный тип экономического мышления у молодежи таким образом, чтобы воспитывать свободную, образованную, инициативную, предприимчивую личность, отвечающую за свою практическую деятельность и ее результаты.

С целью формирования современного экономического мышления необходимо систематически осуществлять реформирование системы образования путем перехода на новую парадигму, основными составляющими которой являются: гуманизация, фундаментализация и экономизация.

Так, гуманизация предполагает гуманистическую направленность обучения на формирование социально-ценностного комплекса идеалов и убеждений; превалирование на всех уровнях образовательного процесса основного принципа гуманизма — «человек — мера всех вещей» и предполагает введение в содержание образования гуманитарных дисциплин, изменение форм и методов обучения на личностно ориентированные, в соответствии с целями и задачами гуманизации обучения. В гуманизированное образование должны войти дисциплины, изучающие современные глобальные проблемы цивилизации и содержащие важнейшие общечеловеческие ценностные ориентиры. Основным критерием гуманизации образования должен стать системно-целостный подход к видению мира.

В процессе гуманистического развития личности необходимо понимание того, что:

- ◆ развитие и совершенствование человека происходит объективно под влиянием трех основных факторов: внешней среды, собственно субъекта (сознания) и генотипа нации;
- ◆ процесс качественного изменения человека происходит как управляемый процесс, благодаря которому в человеке происходит совершенствование мыслительного процесса;
- ◆ основным критерием оценки оптимального процесса развития человека следует считать повышение его способности к самоанализу, самоконтролю и самооценке своей внутренней и внешней среды [5, с. 72].

Следовательно, гуманизация и фундаментализация сферы образования и науки может быть кратко сформулирована как система взглядов и конкретных действий, реализующих эти взгляды по отношению к обществу или отдельному человеку, если они направлены на их оптимальное развитие. Гуманизация мировоззрения, методов и практических действий может реализоваться через широкое распространение научных знаний и, в первую очередь, через образование и средства массовой информации. Гуманизация сферы образования в существующем понимании этого термина представляет собой систему введения в содержание образования гуманитарных дисциплин. Однако это лишь одна составляющая часть гуманизации. Необходимо также замена форм и методов обучения на гуманизированное — личностно-ориентированное в соответствии с целями и задачами гуманизации общества в целом.

В свою очередь, фундаментализация образования предполагает введение в содержание фундаментальных учебных курсов естественно-научных и гуманитарных дисциплин и их взаимосогласованность, создание междисциплинарных курсов обучения. Основой фундаментализации образования является конгломерат фундаментальных дисциплин, направленных на развитие инноваций и создание экономики знаний. Не следует принижать роль фундаментальных знаний в процессе обучения. Без фундаментальных знаний не-

возможно понимание природы явлений, а, следовательно, и невозможно обучение специалистов, которые будут не бездумными исполнителями, а творческими работниками, способными осуществить инновационное развитие в соответствующих областях экономики. Фундаментальное образование является основой для последующего обучения и переподготовки человека на протяжении всей жизни, что имеет чрезвычайно большое значение в современном обществе, в условиях небывалой скорости смены технологий [8, с.17]. Только специалист, получивший гуманизированное фундаментальное образование способен комплексно, системно оценить все последствия управленческих решений и обеспечить условия для дальнейшего развития страны.

Дальнейшая экономизация образования означает разработку и внедрение новых интегрированных методик преподавания экономических дисциплин, введение модулей специальных экономических дисциплин во все программы профилирующей подготовки и переподготовки трудового потенциала. Экономическая грамотность должна стать обязательной характеристикой молодых специалистов и способствовать актуализации использования полученных экономических знаний. Экономическое образование должно, на наш взгляд, реформироваться как по форме, методам и наглядным средствам преподавания, так и по содержанию. Оно должно отражать лучшее, что имеется в мировой и отечественной науке, и знакомить обучающихся со спецификой рыночной экономики в условиях кризиса. Не менее важно приобщать молодежь к богатству мировой и отечественной экономической мысли, пропагандировать общечеловеческие ценности, формируя тем самым современное экономическое мышление. Своим продуктом экономическое мышление должно иметь получение определенной суммы современных знаний, которые фиксируются в конечном объекте познания. Следовательно, познанное обобщается в знании. Поэтому экономические знания, проверенные в практической деятельности, выступают как объективные и приобретают реальное значение для общества. Это становится все более актуальным, поскольку необходимость преодоления мирового экономического кризиса объективно требует реформирования образовательной и научной сферы с целью формирования качественного трудового потенциала с современным экономическим мышлением, что должно способствовать воспитанию специалистов с большим научным и профессиональным потенциалом, высокой нравственностью и культурой.

Тенденции развития высшего образования на макроуровне имеют свои проявления и на микроуровне. Так, чтобы образование стало фундаментальным и гуманизированным, оно должно ориентироваться на выявление глубинных, сущностных оснований и связей между разнообразными процессами. Тем более что до сих пор в отечественной научной литературе явно недостаточно разработаны проблемы теории и практики взаимодействия на стыке экономической теории с философией, психологией и педагогикой. В то же время практика социально-экономического реформирования нашего общества настоятельно требует интенсивного развития этого научного направления. Экономика без философии, педагогики, а тем более психологии, неодушевлена. Она сама по себе не в состоянии учесть душевный настрой личности, понять уровень ее духовных потребностей. Это тем более важно, так как в процессе рыночной трансформации экономики система ценностей и основополагающих ориентиров, вошедших в менталитет нации и являющихся составными частями его генофонда, были разрушены. Вследствие этого назрела объективная необходимость восстановления системы ценностей российского народа через гуманизацию и фундаментализацию образования подрастающего поколения.

Экономическая действительность в современных кризисных условиях заставляет людей думать и действовать в соответствии с ней. Поэтому задачей образования сегодня является психологическая подготовка специалистов с целью максимального предупреждения возможных разочарований и стрессов. На основе знаний специфики экономических отношений в условиях мирового финансового кризиса, важно научить молодежь находить достойное место в жизни и выработать у нее соответствующее понимание, навыки, цивилизованное экономическое поведение и умение использовать новейшие информационные технологии. Это в век информатизации общества становится объективно необходимым процессом. Таким образом, цель и смысл реформирования образования и науки сегодня заключается в том, чтобы привести систему подготовки трудового потенциала в соответствие с реальными потребностями экономики и всего общества. С этой целью необходимо, чтобы образование развивалось опережающими темпами, ориентировалось бы не только на сегодняшний рынок труда, его сиюминутные, конъюнктурные запросы, а на перспективные потребности общества, его стратегические цели [2, с.51].

Очевидно, что интересы формирования единого образовательного пространства в рамках российского государства и мирового сообщества могут быть обеспечены путем раз-

работки общих подходов к образовательным стандартам, установления единых требований к фундаментальному высшему образованию. Это создаст возможность продвинуться в решении вопросов академической мобильности трудового потенциала. Для этого следует обратить особое внимание на проблему упрочения интеллектуального фундамента современной системы высшего образования, а также развития исследований методологии преподавания и разработку современных технологий обучения и повышения их качества.

В российских высших учебных заведениях сегодня на новой социальной, экономической и правовой основе развивается внутривузовская система обеспечения высокого качества подготовки специалистов, расширяются связи с наукой и потребителями кадров. Это нашло свое отражение в Стратегической инициативе, предложенной на IX съезде Российского союза ректоров в марте 2009 года, как «новое образовательное измерение». В ней подчеркивается, что необходимо во имя диалога будущих поколений, предопределяя новое образовательное измерение, сознавая особый путь России как уникальной цивилизации и опираясь на ее великое историческое культурное наследие, в своем устремлении к построению нового качества образования в многополярном мире... консолидировать усилия образовательных систем всех государств мира через общность взглядов на следующие принципы, рожденные практикой российского образования: бескорыстно передавать накопленные знания устремленным к познанию и постижению истины, добра и справедливости; формировать гуманистическое мировоззрение, основанное на уважении к личности, ценности творчества и служении обществу; воспитывать чувство гражданской ответственности и личной причастности каждого к судьбам своей Родины и др. [6, с. 5].

Исследование накопленного опыта реформирования российской образовательной и научной системы показывает, что ее современное состояние можно охарактеризовать как адаптирующееся к рыночным отношениям в условиях кризиса. Хотя сегодня взгляды на цели и задачи образования неоднозначны, российская образовательная система продолжает реформироваться и успешно развиваться.

В то же время, государству и далее следует проводить более активную и научно обоснованную образовательную политику с выделением необходимых средств на образование и науку, что способствовало бы их дальнейшему развитию. Представляется, что основой системы современного образования должен стать приоритет формирования всесторонне развитой личности, гармонически связанной с природой и владеющей широкими познаниями в области гуманитарных и естественно-научных дисциплин. Образование должно стать целостным путем формирования единых циклов фундаментальных наук, объединенных общей целевой функцией и методологией построения каждой из дисциплин и ориентированных на междисциплинарные связи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Захаревич В.Г. Системной модернизации высшей школы Юга — государственный подход. // Академия — № 9–10 (405–406). 14.03.2009.
2. Кольчугина М. «Новой экономике» — новое образование // МЭиМО. — 2003. — № 12.
3. Медведев Д.А. Национальные приоритеты. Статьи и выступления. — М.: Европа. 2008.
4. Медведев Д.А. Стремиться к новому содержанию образования. // Академия. — № 11(407) 28.03.2009.
5. Непомнящий А.В. Концептуальные основы и практика гуманизации высшего инженерного образования. — Таганрог, 1996.
6. Новое образовательное измерение. Стратегическая инициатива Российского союза ректоров // Академия №11 (407). 28.03.2009.
7. Путин В.В. Выступление на расширенном заседании государственного совета. Стратегии развития России до 2020 года. — М.: Европа 2008.
8. Садовничий В.А. Университет XXI века. Размышления об университетском образовании. М.: Наука. 2006. — С. 17
9. Составлено автором на основе анализа теоретического материала.
10. Фурсенко А. Об основных направлениях работы министерства по модернизации научной отрасли и развитию новых технологий // Вестник высшей школы. Alma mater. — 2007. — № 6.
11. Экономика труда: Учебник // Под. ред. Архипова А.И. и др. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2009.
12. Drucker P.F. The Education Revolution. N.Y., 1973.
13. Glaser H. Das Verschwinden der Arbeit. Die Chancen der neuen Tätigkeitsgesellschaft. Düsseldorf, 1988.

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ

А.А. ДАВИДОВ,

ассистент,

Волжский гуманитарный институт (филиала) Волгоградского университета,
e-mail: alex_davidoff@rambler.ru

В статье рассматриваются некоторые из наиболее важных проблем, касающихся оценки эффективности инвестиций в сфере образования, — многоаспектность качества образовательных услуг и факторы потери вложенных средств. На основе выявленных особенностей их влияния определена специфика оценки эффективности инвестиций в образование.

Ключевые слова: социальные инвестиции в образование; оценка эффективности социальных инвестиций; инвестиции; образование; социальная сфера

Коды классификатора JEL: I21, I28

Одной из важнейших задач любого социально-ориентированного государства является проведение грамотной социальной политики, в том числе развитие отраслей социальной сферы — здравоохранения, образования, науки, культуры, ЖКХ и др. В условиях становления информационной экономики в России инвестиции в сферу образования и науки имеют приоритетный характер. Однако в настоящее время образование оказалось между молотом и наковальней — масштабными реформами в самой системе образования, с одной стороны, и глубокими преобразованиями в сфере бюджетных отношений — с другой.

В настоящее время в оценке эффективности и результативности инвестиций в образование существует довольно много серьезных теоретических вопросов и практических проблем, требующих своего скорейшего решения.

В первую очередь, внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, имеет своей целью повышение уровня эффективности использования бюджетных средств. Говоря об эффективности необходимо отметить, что математически ее смысл выражается отношением результатов к затратам [1]. В сфере образования основным источником денежных средств выступают бюджеты различных уровней. Объемы инвестиций, таким образом, являются фиксированными (ограниченными), следовательно, экономия средств не может рассматриваться в роли приоритетного фактора, повышающего эффективность использования инвестиций. Более того, главная задача системы образования заключается в максимально возможной качественной подготовке всех обучающихся. Это означает, что рост эффективности может быть достигнут лишь за счет улучшения качества услуг, непосредственных и конечных результатов сферы образования, увеличения социально значимых эффектов, повышения степени удовлетворенности потребителей. При этом увеличение вложений в образование не приводит к автоматическому повышению эффективности их использования, равно как и не гарантирует улучшения качества самих образовательных услуг.

Совершенно очевидно, что сфера образования обладает и другими чертами, которые будут определять специфику подходов к оценке эффективности вложений в данную социальную отрасль. Здесь следует отметить, что далеко не все эффекты и результаты в сфере образования имеют денежное выражение. Кроме того, помимо экономической эффективности (величина сэкономленных средств или увеличение оказанных услуг в рамках предоставленного финансирования) существует и целевая эффективность — достигнуты ли запланированные цели и в какой степени.

Одна из трудностей в данном отношении заключается в определении потенциала повышения эффективности, поскольку невозможно утверждать, что в каждый конкретный момент времени ресурсы используются максимально эффективно, или, учитывая когнитивную составляющую результатов образовательных услуг, невозможно сказать, что в данный момент времени все учащиеся достигли максимально возможных результатов в освоении знаний.

Выявленные особенности очерчивают особые проблемы в практике оценки эффективности вложений в образование: необходимости учета разноплановых (и порой разнонаправленных) показателей, а также возникновение «проблемы эталона», предполагающего определение возможных направления и величины повышения эффективности использования социальных инвестиций. Существующие методики оценки эффективности социальных инвестиций в сферу образования опираются на различные подходы [9; 2; 5]. Так, в центре внимания одних оказывается соотношении затрат и результатов, в других — учет «административного бремени», в третьих — анализ соотношения плановых и фактических показателей. Несмотря на использование формализованных процедур расчета, единого подхода к оценке эффективности вложений в образование не сформировано.

В зарубежной практике в роли индикаторов качества образовательных услуг, например, выступают уровень охвата населения общим образованием, доля грамотного населения в его общей численности, число учащихся общеобразовательных школ, результаты независимой оценки знаний учащихся [10]. Отечественные специалисты расширяют систему показателей за счет других групп индикаторов (управление бюджетными средствами, показатели удовлетворенности потребителей и др.) [3; 7]. Таким образом, на практике нередко смешиваются различные подходы, в связи с чем систему используемых индикаторов сложно назвать унифицированной. Разумеется, в этих случаях полученные результаты в неодинаковой степени отражают разнородные аспекты реализации социальных инвестиций в образование.

Еще одной особенностью социальных инвестиций в образование является их довольно длительный и непрерывно-плановый характер, отдача от которых наступает по завершении процесса обучения. Исследование эффективности образования в масштабе индивидуальной и общественной отдачи осуществляется и за рубежом, и в нашей стране преимущественно с точки зрения соответствующих затрат на его получение. Результатами в таких исследованиях, дающих представление об эффективности образования, выступает повышение величины заработков лиц, имеющих более высокий уровень образования, либо величина упущенных заработков во время учебы. Данную ситуацию, однако, сложно назвать характерной для российской действительности, что осложняет проведение соответствующих оценок в нашей стране.

Среди западных ученых довольно популярно еще одно направление исследования эффективности образования — анализ динамики социальных параметров: снижение социальной напряженности, уменьшение количества преступлений, разводов, увеличение средней продолжительности жизни, повышение активности населения в политических выборах и т. п. По мнению автора, данное направление исследований не лишено смысла, однако является весьма дискуссионным: вряд ли можно утверждать, например, что гражданин с высшим образованием более охотно участвовал бы в выборах, чем учащийся средней школы, избирательное право для которого еще не наступило в силу возраста.

Как бы то ни было, государство получает материальную отдачу от вложений в образование за счет трудовой и социальной реализации граждан. Это выражается в повышении качества и интенсивности труда, увеличении налоговых поступлений, повышении уровня занятости ввиду более высокой профессиональной мобильности населения. Однако часть средств, вкладываемых в образовательную подготовку, может никогда не начать приносить отдачу, и факторы, ведущие к потере этих средств (и, соответственно, снижению их общей эффективности), по мнению автора, неоправданно исключаются из систематического рассмотрения учеными-экономистами. Речь идет об учащихся, по разным причинам не завершивших процесс обучения (умерших; прекративших обучение по состоянию здоровья; эмигрировавших из страны и т.п.), а также о лицах, выбывших из числа экономически активного населения.

Вполне очевидно, что непосредственная эффективность сферы образования в данном случае может быть весьма высокой (получатели могут быть удовлетворены объемом и качеством полученных образовательных услуг), однако говорить об эффективности инвестиций не приходится, поскольку значимые для общества эффекты не наступают (отказаться от полученных знаний потребители уже не могут). Следовательно, эту часть средств, вложенных в образовательную подготовку, целесообразно считать не социальными инвестициями, а издержками, требующими управления (сокращения). Мероприятия, способные привести к снижению этих издержек, носят комплексный характер и главным образом выходят за пределы непосредственно сферы образования (повышение качества здравоохранения, развитие реального сектора экономики, переход от провозглашаемых лозунгов к реальным мерам социальной защиты, и др.).

Отдельные исследования зарубежных и отечественных ученых [4; 6; 8] содержат выводы о преобладающей значимости ранних ступеней образования, следовательно, необходимо уделять внимание интеллектуальному, культурному, творческому, профориентационному развитию личности обучающихся уже в раннем возрасте с целью повышения эффективности будущих вложений в их образование. Соответствующие направления научных исследований являются важными не только в экономике, но и в социологии, педагогике, психологии.

Таким образом, осознание выявленных проблем в теории и практике оценки эффективности социальных инвестиций в образование позволяет определить основные направления их решения. Прежде всего необходимо учитывать долю различных категорий учащихся, не завершивших процесс обучения (по различным причинам), с целью разработки мер, направленных на снижение потерь реализованных инвестиций. Значение этого показателя может также использоваться для формализованного параметрического прогнозирования подобных издержек в будущем и своевременно готовить пакет корректирующих мероприятий. Во-вторых, необходима разработка относительно унифицированной системы показателей оценки затрат, эффектов и результатов (непосредственных и конечных) системы образования, что позволило бы получать сравнительно более унифицированные и объективные данные об уровне эффективности вложенных средств. Системы соответствующих показателей по отдельным уровням образования, по мнению автора, позволят проводить сравнительный анализ динамики эффективности в рамках отдельного образовательного учреждения по ряду лет, а также сравнивать различные образовательные учреждения одного уровня по итогам года. В сфере профессиональной подготовки, где часть образовательных услуг оказывается потребителям за счет их собственных средств, позволит получить более объективные результаты в оценке эффективности.

Наконец, немаловажным направлением оценки, позволяющим получить представление о наличии и величине потенциала повышения эффективности инвестиций в сфере образования, является расчет интегрального показателя эффективности. Данный вопрос, однако, затрагивает множество других проблем: монетизация основных эффектов и результатов сферы образования; расчет ставки дисконтирования для оценки будущих доходов, и др. Их решение является актуальным продолжением современных исследований эффективности инвестиций не только в образование, но и другие отрасли социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Барр Н.* Финансирование высшего образования // Университетское управление. — 2006. — № 3(43). — С. 84–89.
2. *Белякова Л. Ю.* Управление качеством подготовки специалистов / Основные направления повышения эффективности экономики, управления и качества подготовки специалистов: сборник статей IV Международной научно-практической конференции. — Пенза, 2006. С. 142–144.
3. *Богомолова Л. Н.* Оценка образовательного учреждения на муниципальном уровне [сайт]. URL: http://pedsovet.org/component/option,com_mtree/task,viewlink/link_id,6004/Itemid,118 [Дата обращения: 16.02.2009].
4. *Дэвид П. А., Форэ Д.* Экономические основы общества знания // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2003. — Том 1. — № 1. — С. 29–55.
5. *Зороастрова И. В.* Управление развитием качества образовательных услуг / Основные направления повышения эффективности ... С. 144–147.
6. *Кравцов Н. А.* Размышления о политике и культуре // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2005. — Том 3. — № 4. — С. 107–112.
7. Положение о регламентах системы оценки качества образования в Новосибирской области: Утв. приказом руководителя департамента образования Новосибирской области от 12.09.2007 № 851. URL: http://refobr.ru/writable/docs/Poloj_o_regl_RSOK0.doc [Дата обращения: 23.02.2009]
8. *Пястолов С. М.* Феномен образования в меняющемся обществе // Экономический вестник Ростовского государственного университета. — 2003. — С. 56–76
9. Система финансирования образования: анализ эффективности / Под ред. С.А. Белякова — М.: Технопечать, 2003. — 182 с.
10. Measuring Development. An Index of Human Progress. [сайт] URL: http://www.fraserinstitute.org/commerce.web/product_files/MeasuringDevelopmentIHP.pdf [Дата обращения: 30.10. 2008].

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

А.В. ДОЛГОВА,

аспирантка,

Южно-российский государственный университет экономики и сервиса,
e-mail: Dolgova_Anna84@mail.ru

Современное состояние региональных рынков образовательных услуг характеризуется наличием определенных проблем, связанных с отсутствием программ развития региональных образовательных структур. Именно с целью устранения данных проблем необходимо определить факторы, способствующие повышению эффективности функционирования региональных образовательных рынков.

Ключевые слова: образовательный рынок; факторы; эффективность

Коды классификатора JEL: I21, I23

В последнее время все более часто в научной и публицистической литературе, а также в выступлениях ведущих специалистов, затрагивается проблема регионализации образования. Усиление региональной проблематики — это естественный ответ на длительный процесс гиперунификации и сверхстандартизации образования и образовательной политики, длившийся многие десятилетия и приведший к тому, что сфера образования перестала быть предметом самостоятельной творческой активности регионов, как на уровне субъектов управления, так и на уровне непосредственных участников учебно-воспитательной деятельности. [3].

Однако, несмотря на столь обширное внимание к данному понятию, на пути регионализации образования возникает множество проблем, среди которых к наиболее важным можно отнести: осуществление в регионах образовательной деятельности без учета потребностей населения; неготовность регионов выступать в качестве субъектов образовательной политики; отставание темпов развития образовательной системы в регионах от социально-экономического развития страны; отсутствие налаженного механизма, призванного осуществить интеграцию регионального и федерального компонентов образования. Все эти проблемы являются следствием нерационально организованной региональной политики в области образования.

Если говорить об организации системы высшего образования в зарубежных странах, то и там существуют свои проблемы на региональном уровне. В основном они связаны со сферой управления высшими учебными заведениями. Как показали исследования, в большинстве зарубежных стран, отсутствует единая государственная система управления сферой высшего образования. Например, региональная система образования США отличается высокой степенью децентрализации. Согласно Конституции, федеральное правительство не имеет права устанавливать общенациональную систему образования, определять политику и учебные программы для вузов. Решения по этим вопросам принимаются на уровне властей штата или округа. Роль федерального правительства в области образования сводится к широкому руководству без чрезмерного контролирования. [5].

В Германии управление региональной системой высшего образования осуществляется на трех уровнях: на уровне федерального центра, на уровне земель и самого университета. Министерство образования Германии разрабатывает концепцию образовательной политики и создает современную образовательную инфраструктуру. В компетенцию земельных профильных министерств входят финансовые и административные (кадровые) вопросы. Каждый университет вправе самостоятельно планировать и организовывать научный и учебный процесс. Таким образом, в большинстве зарубежных стран управление деятельностью системы высшего образования возлагается не только на высшие органы

власти, но и на их региональные представительства, а также большая доля ответственности лежит на самих вузах.

При определении факторов повышения эффективности функционирования регионального рынка образовательных услуг необходимо учитывать не только территориальное устройство региона, но также изменения, происходящие во всей экономике страны. На фоне мирового финансово-экономического кризиса правительство собирается на треть секвестировать расходы бюджета в 2010 и 2011 гг. В 2009 г. секвестирование бюджета не проводилось. При значительном сокращении доходов с 10,9 трл. руб. до 6,7 трл. руб. расходы возросли на 0,6 трл. руб. В результате впервые за восемь лет дефицит бюджета России составил 7,4% ВВП (почти 3 трл. руб.). Его покрытие планируется за счет средств резервного фонда.

Именно на фоне данных тенденций, необходимо рассмотреть влияние мирового глобального кризиса на всю образовательную систему России. Чем же грозит кризис высшему образованию? В ближайшие несколько лет количество студентов, обучающихся в вузах, значительно сократится. Подавляющее большинство студентов на данный момент составляют люди, обучающиеся на контрактной основе (более 60%). Существует огромная вероятность того, что большинство из них не смогут оплатить дальнейшее обучение. Как было сказано Главой думского Комитета по образованию Григорием Балыхиним, выходом из сложившегося положения станет обращение к ректорам, с просьбой заморозить стоимость обучения на период 2009-го года или разрешить осуществлять оплату в рассрочку — не по семестрам. [4].

Под угрозой находятся также студенты, взявшие образовательный кредит. И здесь необходимо заметить, что в условиях финансового кризиса, спасением является то, что количество таких студентов не велико (около 3000 чел.). Банк, предоставлявший образовательные кредиты, выставлен на продажу, и возникает проблема перевода кредитов в другие финансовые учреждения.

На экстренном заседании экспертных советов Комитета по образованию Государственной Думы Федерального Собрания РФ, состоявшемся 20 января 2009 года в Российском новом университете [1], говорилось, что значительной причиной, углубляющей кризис российского образования, станет его несвоевременное реформирование. Большинство участников совета сошлись на мнении о том, что если экономический кризис усугубится образовательным, то тот, в свою очередь, перерастет в социальный, а затем и в политический.

Заместитель министра образования РФ В. Миклушевский сказал, что в 2009 г. количество бюджетных мест будет увеличено. Если в 2008 г. на одну тысячу выпускников школ приходилось только 394 бюджетных места, то в 2009 г. планируется увеличить их количество до 420.

Основной угрозой, грозящей высшему образованию, эксперты в настоящий момент называют повсеместное внедрение ЕГЭ. При этом школы, учащиеся и родители практически не готовы к такому эксперименту. ЕГЭ в 2009 г. не позволит поступить в вузы не только тем, кто не набрал достаточно высокие баллы, но и учащимся средних специальных заведений и военнослужащим.

Таким образом, по прогнозам экспертов финансовый кризис, невозможность платить за обучение, банкротство многих негосударственных вузов, невозможность сдать ЕГЭ повлекут за собой сокращение студентов на 1,5 млн чел.

Еще одной немаловажной угрозой для вузов, вызванной кризисом, станет разрушение надежды на поддержку со стороны бизнеса или, иначе говоря, на создание эндаументов. Эндаумент является эффективным средством поддержки развития высшего образования. Все вузы осознают, что привлечением эндаумент-фондов они обеспечат свое будущее на многие годы вперед. Кроме того, они способствуют повышению финансовой независимости вуза, за счет гарантированного дохода и дают возможность долгосрочного планирования деятельности. В настоящее время, в условиях экономического кризиса, создание эндаументов не только сократится, но и может стать практически невозможным, тем самым лишая вузы еще одного источника привлечения внебюджетных средств.

В связи со складывающейся тревожной обстановкой, академик РАО В.Г. Кинелев (в недавнем прошлом министр образования РФ) предложил в ближайшие месяц-два разработать и принять государственную антикризисную программу в сфере образования, раскрывающую детальный законодательный, целевой и ресурсный аспекты основных антикризисных мер.

В Ростовской области наметились тенденции системной подготовки кадров, отвечающих потребностям экономики области и рынка труда. Важное место в структуре образова-

ния Ростовской области занимает процесс подготовки и переподготовки взрослого населения. Для решения этой немаловажной проблемы в области создан отдел переподготовки населения.

Однако существуют и достаточно серьезные проблемы. Не все учреждения способны оперативно реагировать на постоянно изменяющиеся запросы рынка труда. Высшее образование области не в полной мере удовлетворяет потребности в том образовании, которое востребовано на данном рынке. Кроме того, во многих вузах недостаточно развит маркетинг и маркетинговые исследования, позволяющие своевременно выявлять новые потребности общества.

Для развития системы высшего образования области необходимы кардинальные изменения отношений внутри системы высшего образования, налаживание взаимодействий рынка образования и рынка труда. Региональный момент образования состоит в разработке оптимального осуществления образовательного процесса. К основным направлениям реализации такого процесса можно отнести: оптимизацию всех вузов Ростовской области, создание образовательных комплексов, включающих в себя все уровни образования; корректировка образовательных программ в соответствии с региональными особенностями и мировыми тенденциями; поддержка инициативы преподавателей по совершенствованию методологии и технологии высшего образования.

Ростовская область по числу вузов и количеству обучающихся в них студентов находится на первом месте среди субъектов Южного федерального округа. В настоящее время, высшее образование в Ростовской области представлено 31 вузом, в том числе 19 государственными. По данным Государственного комитета по статистике количество обучающихся в вузах Ростовской области в 2001г. составляло 166445 чел., из них обучалось в государственных вузах 153193 чел. (92%). В 2006 году общее количество студентов составило уже 213664 чел.

С 2001 по 2006 гг. показатель количества студентов обучающихся в государственных вузах на 10 тыс. населения увеличился на 32%, одновременно в негосударственных вузах он возрос только на 13%. Такой значительный рост желающих обучаться в государственных вузах можно объяснить рядом причин, а именно: возможностью получать образование без затрат, получением более качественного образования, дипломом государственного образца, военной кафедрой, наличием более современной и развитой материально-технической базы, получение дополнительного дохода в виде стипендии, более высокая квалификация профессорско-преподавательского состава, наличие столовой, общежития и пр.

Для определения региональных взаимосвязей между рынком образовательных услуг Ростовской области и другими образовательными рынками необходимо также провести анализ численности иностранных граждан, обучающихся в вузах области. Большую численность студентов, обучающихся на территории Ростовской области, составляют граждане таких стран, как Украина, Грузия, Армения. Количество студентов, приезжающих из Украины, постепенно снижается. Если в 2003 г. их численность составляла 720 чел., то к 2006 г. она снизилась до 441 чел. Объясняется это, прежде всего, ухудшающимися отношениями между правительствами двух стран. Хотя, как показывают исследования, проведенные на Украине, большинство украинских студентов едут учиться за границу за свой счет. Предпочтениями пользуются такие страны, как Россия, США, Канада, Польша, Венгрия. Выбор страны зависит от материального достатка, от места жительства на Украине, от дальнейших планов. Наименьшая численность студентов, обучающихся на территории Ростовской области, это — студенты из Литвы. Вызвано это, прежде всего, тем, что по количеству вузов на десять тысяч жителей Литва опережает даже Европу. Поэтому перед литовскими студентами есть достаточно широкий выбор родных вузов и нет необходимости получать образование за рубежом. Но если все-таки студент хочет получить образование за границей, то территориальная близость Литвы к европейским странам даст ему такую возможность.

Таким образом, приток студентов из стран СНГ, бывшего Советского Союза сложился под влиянием таких факторов, как исторические традиции, уровень доходов студентов и их родителей, наличие вузов в собственной стране, территориальные особенности, климатические условия.

Определение факторов эффективности функционирования рынка образовательных услуг, зависит от геополитических особенностей региона[2]. Геополитическое положение региона определяет характер рынка, его структуру, а, следовательно, отражает уровень запросов потребителей образовательных услуг. С учетом особенностей региона, факторы эффективности функционирования можно разбить на шесть групп: социально-географические,

природно-географические, социально-политические, социально-экономические, историко-культурные, социально-демографические.

Наиболее существенное влияние будут оказывать такие группы факторов, как социально-географическая, социально-экономическая, социально-демографическая, социально-политическая. В меньшей степени влияние оказывают группы природно-географических и историко-культурных факторов.

В качестве факторов, входящих в социально-географическую группу, необходимо рассматривать: численность и плотность населения региона, расположение региона по отношению к центру страны, уровень урбанизации. Географическое расположение региона по отношению к центру страны оказывает достаточно значительное влияние на эффективность функционирования образовательной системы региона в целом. Если регион находится в непосредственной близости от центральных городов, ведущих научных школ и центров, в которых сосредоточены лучшие образовательные учреждения страны, то небольшие региональные вузы автоматически будут терять определенный процент абитуриентов. Уровень урбанизации в регионе отражает долю городского населения в общей численности. Как показывают исследования, большую долю поступающих в вузы составляют как раз городские жители. Объясняется это, прежде всего, более высоким уровнем школьной подготовки, отличным от сельской местности представлениям о том, чем надо заниматься в жизни, стремлением повысить образовательный уровень, найти престижную работу, получать высокую заработную плату и т.д. Тем не менее, за последние годы наблюдается увеличение количества абитуриентов из сельских районов. Факторы социально-географической группы могут оказать влияние на следующие показатели деятельности образовательного рынка: наличие потенциальных потребителей образовательных услуг, приток потребителей из приграничных регионов, сельских районов, размещение вузов, открытие новых филиалов.

В группу социально-экономических факторов включены: инфраструктура образовательного рынка, наличие платежеспособного спроса, экономические показатели региона, перспективы развития региона, существующие отрасли производства, уровень развития информационных технологий в регионе, наличие крупных научно-исследовательских центров.

Данные показатели будут оказывать непосредственное влияние на эффективность функционирования образовательной системы. Поскольку в настоящее время расширился сектор негосударственного образования, то соответственно, чтобы его получить, необходимо иметь стабильный доход. Кроме того, деятельность образовательной системы во многом зависит от экономического положения региона, развития промышленности в регионе, наличия предприятий, потенциальных потребителей продукта вузов. Влияние социально-экономических факторов отразится на таких показателях образовательного рынка как: выбор образовательных программ, направлений и специальностей подготовки, уровень цен на образовательные услуги, использование в учебном процессе информационных технологий и мультимедийных средств обучения.

Социально-демографическая группа факторов эффективности включает: половозрастную структуру населения, региона, влияние миграционных процессов, этнические особенности населения проживающего в регионе. Миграция — это необходимый и закономерный процесс социально-экономического развития региона. Она является одним из наиболее существенных факторов при формировании человеческого капитала. Можно определить процессы внутренней и внешней миграции. Внутренняя миграция населения в регионе способствует перемещению населения к образовательным центрам, и, следовательно, увеличению численности студентов. Внешняя миграция оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на развитие регионального образовательного рынка и всей экономики региона. Положительной тенденцией может стать привлечение студентов из соседних регионов. Но также она влечет за собой отток экономически активного населения и сокращение численности студентов. Воздействие социально-демографической группы факторов на деятельность образовательного рынка отразится на таких направлениях, как увеличение или сокращение численности потребителей за счет перемещения между регионами, формирование многонационального контингента студентов, привлечение абитуриентов из отдаленных областей региона.

В социально-политической группе определены следующие факторы: правовой и государственный статус региона, политическая ситуация, сложившаяся в регионе, правовое положение региона по отношению к стране и соседним регионам. Отношения, сложившиеся между органами государственной власти и территориальными структурами испол-

нительной власти, оказывают достаточно сильное влияние на развитие экономики региона, а, следовательно, и образовательного рынка. При наличии отлаженного взаимодействия между всеми уровнями власти развитие региона идет в соответствии с уровнем развития всей страны в целом. Развиваются все сферы деятельности: промышленность, строительство, малое предпринимательство и т.д. Все это будет способствовать формированию спроса на высококвалифицированных специалистов во всех областях знаний. Факторы данной группы также оказывают влияние на законодательную базу функционирования образовательного рынка, наличие поддержки со стороны органов власти, налаженные связи с соседними регионами.

Показателями, входящими в группу историко-культурных факторов, являются: история развития образовательной системы региона, культура региона, субкультуры сложившиеся в регионе, исторические особенности региона. Существующие региональные образовательные рынки сложились под влиянием исторического развития тех или иных регионов. Где-то преобладают сложившиеся издавна научные школы, известные не только в России, но и во всем мире. Даже в кризис они не испытывают трудностей при наборе абитуриентов. Кроме того, они всегда получают неординарных, способных и выдающихся студентов. Если говорить о небольших регионах, то и в них есть наиболее востребованные вузы.

К природно-географической группе относятся следующие показатели: территориальные размеры региона, климатические условия, природно-ресурсный потенциал региона, географическое положение региона. Влияние данных групп факторов на образовательный рынок отразится на следующих направлениях его деятельности: формирование перечня образовательных услуг с учетом исторически сложившегося уровня их потребления и культурного уровня региона, определение масштабов деятельности с учетом размеров региона и его географического положения.

Таким образом, все представленные группы факторов в той или иной степени оказывают влияние на эффективность функционирования образовательного рынка региона. Данное влияние может быть как положительным, так и отрицательным. В случае положительного влияния любой образовательный рынок будет эффективно функционировать и развиваться, расширяя свою деятельность не только на территории своего региона, но и за его пределами. В случае отрицательного влияния необходимо исследовать причины возникновения негативных явлений и пытаться найти пути к их устранению.

В заключение можно сказать, что для эффективного функционирования всего образовательного рынка региона, его субъектам необходимо осуществлять свою деятельность с учетом представленных выше факторов. При определении направлений деятельности образовательного рынка, необходим мониторинг факторов, исследование структуры образовательного рынка региона, анализ имеющихся в распоряжении субъекта средств для реализации поставленных направлений совершенствования деятельности с целью повышения ее эффективности.

ЛИТЕРАТУРА

1. В период кризиса нужна государственная поддержка образования (http://www.rosnou.ru/important/expert_zas/).
2. Костин А.К. Регионализация образования — стратегическое направление образовательной политики // Педагогика. — 2005. — № 8.
3. Краснобаева И. Анализ зарубежного опыта по реформированию высшего образования // Проблемы теории и практики управления. — 2009. — № 3.
4. Кризис спасет образование (<http://www.examen.ru/db/examine>).
5. Образование в США (http://geo2000.nm.ru/data/n_amer/usa/26.htm).

ВЫБОР АДАПТИВНЫХ РЕШЕНИЙ НА ОСНОВЕ УЧЕТА ВЛИЯНИЙ НЕУПРАВЛЯЕМЫХ ФАКТОРОВ В ВЫСШЕЙ ШКОЛЕ

И.И. ТОПИЛИНА,

к.э.н., доцент,

Таганрогский государственный педагогический институт,
г. Таганрог, ул. Инициативная, 50

Рассмотрен подход к принятию решений для управления вузом в условиях действия неуправляемых переменных. Обоснована целесообразность применения метода Г. Тагути для выбора управляющих воздействий. Приведены конкретные примеры расчетов для линейной и нелинейной моделей регрессии.

Ключевые слова: адаптивное управление; стратегические решения; воздействия внешней среды на вуз; стабилизация управления

Коды классификатора JEL: H52, H21, I21

Высшее образование является приоритетной и стратегической сферой интересов государства. Перспективы, конкурентоспособность нации, ее инновационный потенциал определяются системой высшего образования. В развитых странах идет процесс постоянного совершенствования высшего образования. В Японии, США, Франции в течение последних десятилетий увеличивается подготовка магистров и докторов наук, необходимых для освоения и разработки наукоемких производств, развития научно-исследовательских программ [2]. При этом качеству образования уделяется особое внимание. По этой проблеме в США, например, издается 12 научных журналов, а положение дел в системе образования освещается в 270 журналах.

Образование чутко реагирует на все изменения социально-экономических условий в стране, вместе с тем эта реакция не должна быть реакцией последствий. Процесс подготовки специалистов в вузе продолжителен, он требует большого вложения сил и ресурсов, и в его стабильности находится залог его качества [1]. Задачи высшей школы состоят в том, чтобы готовить специалистов не только успевающих адаптироваться к изменениям в жизни, но и опережать их. Только опережающее образование и его качество может соответствовать потребностям современного общества [8].

В свете реалий современного этапа экономического и социокультурного развития России состояние системы высшего образования часто рассматривают как кризисное, как фазу развития системы, в рамках которой возникает необходимость ее качественного изменения [3]. Практически перед всеми российскими высшими учебными заведениями в настоящее время стоят острейшие проблемы: приближение характера обучения студентов к требованиям современной жизни и сокращение продолжительности послевузовской адаптации выпускника.

Учитывая, что эффективность антикризисных действий в высшей школе определяется опытом руководства и интенсивностью разработки и реализации антикризисной стратегии, необходим комплекс мер диагностики организации и определения методов ее «санации». При разработке антикризисной стратегии традиционно используют систему поддержки принятия решения, содержащую знания о причинах, методах и инструментах преодоления кризиса. Применение подобных инструментов диагностики позволяет лучше понимать структуру проблемы и облегчает задачу выбора способов и средств ее преодоления.

В практике управления сложными социально-экономическими системами на начальном этапе возникают задачи выбора значений управляющих переменных на фоне действия неуправляемых факторов. Вуз функционирует в сложной внешней среде, поэтому стратегические решения должны учитывать действие факторов среды. Воздействия внешней среды на вуз необходимо стабилизировать или уменьшить. В теории управления есть методы управления по возмущениям [6; 7], но в условиях вуза они трудно применимы, — более эф-

фективны методы адаптивного управления [4; 5]. В статье рассмотрено практическое применение адаптивного управления на основе методики управления качеством Г. Тагути.

1. Суть методов Г. Тагути. Чем выше качество, считает Г. Тагути, тем меньше потери общества. Этот тезис он поясняет следующим примером. Предположим, что производитель выпускает некоторый товар, использование которого в течение всего срока службы обходится потребителю в определенную сумму. Эта сумма, в результате улучшения товара, может быть уменьшена, что будет стоить производителю 30% суммы потерь от недостатка качества. В этом случае оставшиеся 70% — это потери, которых избегает потребитель, а, следовательно, и общество в целом.

Функция потерь качества, выраженная в денежных единицах, определяется по формуле:

$$L = L(y) = K(y - m)^2,$$

где L — потери;

y — значение функциональной характеристики;

m — номинальное значение;

K — постоянная потеря, и вычисляется с учетом расходов изготовителя.

Оценим потери от недостаточного качества подготовки специалиста вузом. Если средняя выработка валового регионального продукта (Y) на одного занятого (p) составляла: $p = 290494$ млрд руб. / 2074,8 млн занятых = 140064,6 руб./чел. год, $L(y) = K \times 0,25$ номинал качества подготовки специалиста с высшим образованием равен $m=8,5$ ед. кач., а реальное значение, определенное на основе экспертных опросов $y=8$ ед. кач, то определим K , считая, что если специалист с высшим образованием работает в 3,4 раза эффективнее, чем с начальным образованием, а специалист со средним специальным образованием имеет тот же коэффициент 2,8 (по данным акад. Струмилина С.Г.) [9], то при уровне высшего образования, равном среднему теряется, 0,6 удельной выработки ВРП, т.е. $0,6 \times 140064$ руб./чел. год = 84038,4 руб./чел. год = K .

Тогда потери общества от недостаточного качества работы специалиста равны 21010 руб./чел.год.

Выясняя степень стабильности объектов, в качестве критерия робастности, т.е. устойчивости к внешним воздействиям проектируемых объектов, Г. Тагути предложил отношение «сигнал/шум». Это отношение — некоторая количественная мера изменчивости процесса при заданном наборе управляемых факторов; отношение сигнал/шум ($C/\text{Ш}$) — это отношение среднего значения показателя (сигнал) к среднему квадратичному отклонению (шум), что является противоположностью известному коэффициенту вариации. Отношение $C/\text{Ш}$ позволяет найти компромиссный режим, который обладает наилучшей робастностью, т.е. меньше всего варьирует под действием неуправляемых факторов. При нестабильной внешней ситуации необходимо уменьшить и стабилизировать внешнее воздействие.

Г. Тагути предлагает оптимизировать отношение $C/\text{Ш}$, включающее два разных отклика («дисперсию» и «номинал»), не для одних и тех же переменных, называемых обычно факторами, а для разных. Этот подход можно применить к функционированию вуза.

2. Управление вузом на основе принципов Г. Тагути. На основе когнитивного анализа с помощью экспертов было выявлено, что на финансовое состояние вуза (Z) в большей степени влияют два управляемых и один неуправляемый фактор. На основе собранной статистики значений этих показателей рассчитываются уравнения регрессии и отношения сигнал/шум:

$$Z_i = \sum_k A_{ik} X_{ik} + \sum_j C_{ij} Y_{ij} \quad D = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})^2}{n-1} \quad C/\text{Ш}_i = \frac{\sum_k (\frac{\partial Z_i}{\partial X_k})^2 D_{Xk}}{\sum_j (\frac{\partial Z_i}{\partial Y_j})^2 D_{Yj}}$$

Отношения «сигнал/шум» зависят от оценок неуправляемой переменной: $C/\text{Ш}$ (Y) и на основе расчетов можно построить график этой зависимости от Y . Расчеты отношения $C/\text{Ш}$ показывают, при каких значениях x_1 и x_2 влияние Y будет минимальным. Линейные и нелинейные модели были построены в ППП Excel. Графики строились в ППП Mathcad. При анализе линейной и нелинейной модели было выявлено, что наибольшее значение отношения $C/\text{Ш}$ достигается при одних и тех же значениях управляемых параметров.

Было выявлено, что на прибыль вуза (Z) в большей степени влияют два управляемых и один неуправляемый фактор. Управляемые показатели:

- 1) качество обучения (X_1),
 2) затраты на учебный процесс (X_2).
 Неуправляемый показатель — поведение конкурентов (Y) (рис. 1).

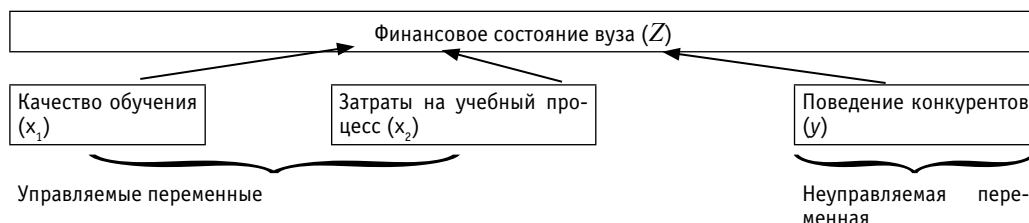


Рис. 1. Влияние факторов на финансовое состояние вуза

Значение этих показателей в период с 2005 по 2007 годы представим в таблице 1.

Таблица 1

Показатели работы вуза и влияющих факторов (фрагмент)

Год 2007 Показатели	Январь-Апрель				Май-Август				Сентябрь-Декабрь			
Z-прибыль, тыс. руб.	202	245	245	20	550	610	613	550	250	270	265	289
X_1 -качество учебного процесса (ср. балл рейтингов)	4,6	4,9	5	4,5	4,9	4,5	4,3	4	4,3	4,5	4,6	4,2
Y -поведение конкурентов (баллы)	4	4,2	4,3	4,5	4,2	4,1	4,2	4	4,1	4,2	4,5	4,2
X_2 — затраты на обучение	4,5	4,8	5	4,6	5	4,6	4,3	5	4,7	4,8	4,85	4,7

Таким образом, мы видим, что затраты на учебный процесс и на повышение его качества постоянно менялись.

Рассчитав значения показателей работы вуза (табл. 1), можно построить эконометрические модели зависимости прибыли вуза от управляемых и неуправляемого фактора в 2006–2007 гг. Были построены линейные и нелинейная модели. В линейных моделях для четырех месяцев года рассчитаны трехфакторные уравнения регрессии, и на их основе получены отношения С/Ш для каждого периода. Так как для принятия решения важно максимальное отношение С/Ш, выбираем те значения управляющих переменных, при которых отношение С/Ш наибольшее.

После произведенных расчетов выявлено, что в 2007 году отношение С/Ш составляет 6,59–14,39. Это расчетные значения. При изменениях X_1 в интервале 3,3–3,8 и X_2 в интервале 2,2–2,7 Y меньше всего влияет на Z . В 2006 году на прибыль вуза больше влияла нестабильность внешней среды, чем в 2007 г. и при других значениях X_1 и X_2 .

Анализ коэффициентов уравнения множественной регрессии позволяет сделать вывод о степени влияния каждого из трех факторов на показатель дохода вуза. Так, с увеличением расходов на один балл в начале 2007 года следовало ожидать, что прибыль вуза возрастет на 27375 руб., а при росте затрат на качество и его возрастании на один балл прибыль увеличится на 8675 руб. С увеличением интенсивности конкуренции на одну единицу прибыль уменьшится на 74250 руб. В 2007 г. качество управления вузом улучшилось, о чем свидетельствуют повышенные значения отношения С/Ш.

Рассмотрим непараметрические оценки. R^2 (коэффициент детерминации) выражает долю факторной дисперсии в общей дисперсии, т.е. характеризует, какая часть общей вариации результативного признака Z объясняется изучаемым фактором X . Значение $R^2=0,857$ показывает, что 87,5% отклонений Z определяется рассматриваемыми факторами. Значит, выбранные факторы существенно влияют на показатель дохода предприятия.

Для выявления тесноты связи результативного показателя с обоими факторами одновременно вычисляется совокупный коэффициент множественной корреляции. $R_{x_1x_2y} = 0,925$ — связь весьма высокая.

Оценка значимости индекса корреляции $R_{x_1x_2y} = 0,925$ осуществляется по критерию Фишера. $F_r = 15,985$. Табличное значение $F_r = 7,59$, данная модель достоверна, и ее можно использовать для прогнозирования. Нелинейная модель включает как сами факторы X_1 , X_2 , Y , так и их произведения $X_1 * X_2$, $X_1 * Y$, $X_2 * Y$. Данная модель также позволяет получить зависимость С/Ш от Y .

В случае нелинейной модели наиболее эффективные решения близки к ранее вычисленному оптимальному значению, при этом значения $X_1 = 3,6$, $X_2 = 3,8$, т. е. оптимальное значение X_2 несколько больше рассчитанного ранее.

Таким образом, метод Г. Тагути, применяемый обычно при решении задач обеспечения качества продукции, оказывается эффективным и в задачах управления вузом для минимизации воздействий неуправляемых факторов. На этой основе, используя пассивный эксперимент и реальные статистические данные, можно выбирать эффективные управленческие решения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бордовский Г.А., Нестеров А.А., Трапицин С.Ю. Управление качеством образовательного процесса: Монография. — СПб.: РГПУ им. А.И. Герцена, 2001.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии. — СПб.: Питер, 2001.
3. Возчиков В.А., Колтаков К.Г. Образование в информационном обществе: некоторые проблемы содержания и организации. — Бийск: НИЦ БигПИ, 2001.
4. Долятовский В.А., Золотарев В.С., Гамалей Я.В., Ивахненко А.В. Адаптивное управление экономическими объектами в нестабильной среде. — Ростов-на-Дону: РГЭУ «РИНХ», 2006.
5. Долятовский В.А., Касаков А.И., Коханенко И.К. Методы эволюционной и синергетической экономики в управлении. — Ростов-на-Дону-Отрадная: РГЭУ-ОГИ, 2003.
6. Кларк Д. Системология. Автоматизация решения системных задач. — М.: Радио и связь, 1990.
7. Левицкий Е.М. Адаптация в моделировании экономических систем. — М.: Наука, 1977.
8. Мясников В.А., Найденова Н.Н. Постсоветское образовательное пространство в контексте педагогических измерений. — М.: ИТИП, 2006.
9. Проблемы экономики труда. / Под. ред. С.Г. Струмилина. — М.: Наука, 1982.

МНОГОКАНАЛЬНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПОСЛЕВУЗОВСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ИНСТИТУТ ЭНДАУМЕНТА В РОССИИ

В.В. СМИРНОВ,

к. с. н., научный сотрудник, ОрелГТУ,
e-mail: econte@ostu.ru

Т.Н. ЯМЩИКОВА,

к. э. н., доцент,
ОрелГТУ,
e-mail: econte@ostu.ru

В статье рассматривается многоканальное финансирование высшего и профессионального образования, в том числе анализируются эндаумент-фонды.

Ключевые слова: эндаумент; мониторинг цен; эндаумент-фонды; целевой капитал; инвестиции в образование

Коды классификатора JEL: I21, I22, I28

Финансирование высшего и послевузовского образования осуществляется в единой системе финансов высшей школы и научных организаций. Поиск и мобилизация дополнительных источников инвестиций в подготовку специалистов высшей квалификации должны проводиться в рамках общих программ совершенствования финансирования науки и высшей школы. Проблема их стабильного и достаточного финансирования является на сегодня наиболее острой и трудноразрешимой. Но именно инвестиции в образование и науку выступают основным источником формирования совокупного человеческого капитала науки и инновационной сферы.

Перспективные возможности финансирования высшей школы и послевузовского образования показывает анализ инвестиций в образование развитых стран мира.

Таблица 1

Доля инвестиций в образование к ВВП и государственным расходам в 2003, %

Показатели	По шести странам	Швеция	Бельгия	Германия	Франция	Англия	Италия
Доля расходов на образование к ВВП	5,72	7,5	6,1	4,7	5,9	5,4	4,7
Доля расходов на образование к государственным расходам	11,4	12,7	12,1	8,9	11,5	12,7	10,3

Источник: Россия и страны — члены Европейского союза. 2007: Стат.сб./Росстат. М., 2007. С. 89, с. 192.

Расчеты показывают, что доля инвестиций в образование в развитых странах к ВВП колеблется от 4,7% в Германии и Италии до 7,5% в Швеции. Средние данные по шести развитым странам можно считать нормативом для достижения такого уровня инвестиций в образование в России.

К сожалению, исторически сложилось, что государственное финансирование социальной сферы носит недостаточный характер. Так, за 2002–2007 гг. доля социальных инвестиций увеличилась с 12,52% до 17,3% ВВП, при этом финансирование образования составляет 4,07% ВВП. Что не соответствует требованиям международных стандартов (не менее 6% ВВП), государственному финансированию образования европейских стран.

Данная статистика свидетельствует о необходимости увеличения инвестиций в образование, доведение относительных показателей до уровня развитых стран. По причине

ограниченности бюджетных средств необходимо изыскивать дополнительные источники финансирования высшей школы, т.е. неизбежен переход на многоканальное финансирование высшего и послевузовского образования.

В основе системы финансирования находится собственная активная учебная и научная деятельность высшего учебного заведения, которые определяют качество образовательных услуг, а, значит, рейтинг и привлекательность для соискателей и инвесторов. Авторитет университета, его факультетов и кафедр, известность и результаты деятельности научных школ, авторитет и широта научных связей руководителей и консультантов, персональная творческая активность соискателей-аспирантов и докторантов определяют инвестиционную привлекательность вуза для государства, предприятий, фондов, домохозяйств, физических лиц.

Главным направлением инвестиционной деятельности вуза является анализ возможностей и мобилизация всех потенциальных источников финансовых и материальных средств. Необходима продуманная система взаимодействия с государственными органами, с предприятиями и организациями, с банками, инвестиционными фондами и другими финансовыми институтами по привлечению их интереса к заключению договоров и поддержанию взаимовыгодных отношений по подготовке специалистов высшей квалификации.

Основным источником финансирования высшего и послевузовского образования в России был и остается государственный бюджет. До начала рыночных преобразований он был фактически единственным внешним источником финансирования и подготовки специалистов высшей квалификации, поскольку конституционно и политически была принята концепция бесплатности образования.

За годы экономических реформ в России бюджетное финансирование образования сократилось в 3–4 раза. Ряд лет неполностью финансировались статьи по оплате труда и стипендиальному фонду, что приводило к задолженности по оплате труда и к социальным конфликтам. Противоречивость реформ в образовании проявлялась и в системе финансирования, вплоть до проявления коррупции расхищения ограниченных бюджетных средств, выделяемых высшей школе. С 2000 г. вместе с экономическим оживлением возрастают возможности бюджетного финансирования.

В сравнении с 2000 г. доля инвестиций в образование по отношению к ВВП возросла с 2,65% до 4,07% в 2007 г. Относительно всех направлений финансирования государственных бюджетных средств на образование приходится 12%. Относительные расходы консолидированного бюджета на образование возросли за эти годы в 1,5 раза, но с учетом реальных темпов инфляции — не изменились и даже несколько снизились.

Таблица 2

Динамика государственных инвестиций России в образование в 2000–2007 годах

Год	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007
образование, млрд. руб.	214,7	409,4	475,6	593,4	801,8	1036,4	1342,3
доля в ВВП	2,65	3,78	3,58	3,54	3,70	3,86	4,07
доля в общих расходах	10,95	11,96	12,00	12,71	11,75	12,37	11,94
доля в социальных инвестициях	40,0	30,2	40,5	40,5	22,0	22,8	23,6

Рассчитано авторами по: Российский статистический ежегодник. 2007: Стат.сб./Росстат. М., 2007. С. 636, 638.; Россия в цифрах. 2008: Стат.сб./Росстат. М., 2008. С. 365, 366.

Согласно национальной доктрине развития образования предстоит изменить порядок бюджетного финансирования учебных заведений путем замены прямого финансирования на целевое субсидирование государством обучающихся как потребителей образовательных услуг. При таком подходе платность услуг вуза сочетается с бесплатностью для пользователя.

Во-первых, появляется возможность выбора вуза с учетом его рейтинга и качества подготовки, что рождает конкурентное соревнование за привлечение абитуриентов и аспирантов.

Во-вторых, более реальным становится спрос на образовательные услуги негосударственных вузов, которые зачастую привлекают абитуриентов отсутствием вступительных экзаменов и конкурса, а значит, облегченным прохождением обучения по курсам.

В-третьих, посредственное обучение и даже задержка на «второй год» уменьшает возможности пользования бесплатными услугами и потребует от нерадивого студента или аспиранта оплачивать дополнительные услуги из собственных средств, что будет материально стимулировать улучшение учебной дисциплины.

Сегодня необходимо отработать многие частные вопросы перехода на бюджетное финансирование через граждан страны — потребителей образовательных услуг, что будет способствовать развитию демократических начал в расходовании государственного бюджета на нужды образования.

По прогнозу НИИ высшей школы на долю внебюджетных источников финансирования высшей школы приходилось 18% к бюджетным расходам в 1998 г., 12% в 1999 г., и в 2010 будет 8,25 %. Фактически данный прогноз завысил возможности бюджета и занижил реальные возможности других инвесторов. Опыт отдельных вузов показывает значительные ресурсы негосударственных инвесторов при программной организации взаимодействия с ними.

Численность и доля студентов, обучающихся с полным возмещением затрат, растут быстрее числа студентов, обучающихся за счет бюджета. Если в 1995 г. доля обучающихся с полным возмещением затрат к студентам-бюджетникам составляла 10%, в 1998 г. она составила 26,6%, в 2004 г. — 41,5%, в 2007 г. — 56%. Всего за 12 лет доля студентов, самостоятельно или за счет организаций полностью оплачивающих образовательные услуги, выросла в 56 раз. Поскольку цены за обучение в платных вузах, как правило, в 1,5 — 2 раза выше бюджетных расходов на одного студента, то можно предположить, что внебюджетные доходы вузов значительно превысили поступления из бюджета.

Анализ данных показывает, что с появлением достаточных доходов населения для оплаты образовательных услуг вузов после 2000 г. произошло взрывное увеличение числа студентов, обучающихся на коммерческих условиях. С 1999 г. число таких студентов в 2004 г. выросло в 10 раз, в 2007 г. — в 14,4 раза. Всеобщее высшее образование, конечно же, сказывается на качестве подготовки специалистов, приводит в острое противоречие с потребностями экономики. Так, доля студентов вузов к численности экономически активного населения России составила 4% в 1995 г. и 10% в 2007 г.

Назрела проблема фильтра для ориентации выпускников школ на обучение в ПТУ, ССУЗах и ВУЗах. Целесообразно устанавливать нормативы для продолжения обучения по результатам ЕГЭ. Например, до 40 баллов — в ПТУ, 40–50 баллов — в колледжи и ССУЗы, более 50 баллов — в вузы. Определение нормативов может устанавливаться законодательно на очередной учебный год.

Следует отметить, что подобный фильтр ориентации фактически действует в вузах при отборе кандидатов в аспирантуру и докторантуру. Рейтинги студентов и преподавателей по показателям творческой активности и научной продуктивности позволяет рекомендовать их на обучение за счет государства или фирм. Сохраняется возможность обучения за счет менее способных студентам.

Таким образом, анализ системы многоканального финансирования высшей школы позволяет выделить следующие основные источники инвестиций:

- ❖ бюджетные средства, при этом выделение бюджетных средств должно учитывать превышение в 1,5 раза расходов на обучение одного аспиранта очного отделения по сравнению с расходами на обучение одного студента;
- ❖ доходы от научной, инновационной деятельности, для чего в смете затрат на НИР необходимо закладывать инвестиции на подготовку кадров высшей квалификации;
- ❖ оплата обучения соискателем ученой степени как в виде прямых платежей, так и в форме простого образовательного векселя или страхового накопительного полиса;
- ❖ оплаты обучения предприятиями и организациями по долгосрочному договору на оказание образовательных и консалтинговых услуг;
- ❖ реализация интеллектуальной собственности соискателя в виде продажи лицензий на право использования ноу-хау, получения кредитов под залог ценных бумаг, выпуска ценных бумаг под обеспечение нематериальными активами, получение доходов в виде роялти по внедренным разработкам;
- ❖ гранты на конкурсах проектов министерств, ведомств, фирм, целевых образовательных фондов как отечественных, так и зарубежных;
- ❖ спонсорские взносы и стипендии одаренным исследователям из фондов Президента и Правительства России, Минобрнауки России, региональных органов власти, общественных организаций, выдающихся ученых и общественных деятелей.

Таблица 3

**Доля самофинансирования подготовки аспирантов в Уфимском государственном
авиационном техническом университете**

Годы	Зачислено аспирантов, чел.	В том числе		Доля самофинансирования
		за счет средств федерального бюджета	за счет средств юридических, физических лиц	
2001	1	1	–	0
2002	2	2	–	0
2003	14	13	1	7,1
2004	90	87	3	3,3
2005	105	88	17	16,2
2006	137	89	48	35,0
2007	146	92	54	37,0

Источник: сайт УфГАТУ

Опыт деятельности УфГАТУ показателен. С открытия аспирантуры в 2001 г. уже через три года появился первый договор на коммерческих основаниях. Затем доля коммерческих аспирантов стала быстро возрастать, достигнув в 2007 г. 37%. Анализ других вузов показывает, что для современных условий каждый вуз может привлекать до трети аспирантов на коммерческих началах. Во всех вузах докторантов готовят за счет бюджетных средств.

Фактически увеличение числа аспирантов, обучающихся за счет фирм или собственных средств, свидетельствует о росте авторитета и престижности послевузовского образования в конкретных вузах. Диверсификацию источников финансирования послевузовского образования необходимо стимулировать по линии Минобрнауки. В этих целях необходим дифференцированный анализ источников финансирования, для чего предлагается следующая форма отчета.

Анализ данных таблицы показывает, что доля внебюджетных источников инвестиций в подготовку аспирантов составила в 2007/2008 учебном году 22,5%, в том числе по естественным наукам 12,1%, по техническим — 7,6 %, по экономическим — 49%, по гуманитарным — 36,9%.

Таблица 4

**Источники финансирования подготовки аспирантов в Орловском государственном
техническом университете в 2007/2008 учебном году**

Источники финансирования	Всего		В том числе представителей наук							
	чел.	%	естественных		технических		экономических		гуманитарных	
			чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
1. Федеральный бюджет	231	77,5	29	27,9	121	92,4	54	51,0	24	63,1
2. Региональный бюджет	–		–		–		–		–	
3. Заказы госкорпораций	8	2,7	4	72,1	4	3,1	–	–	–	–
4. Заказы фирм	10	3,3	–	–	–	–	8	7,5	2	5,3
5. Личные средства соискателей	45	15,1	–	–	5	3,8	30	28,3	10	26,3
6. Смешанные формы (софинансирование)	–		–	–	–	–	–	–	–	–
7. Другие источники	18	6,0	–	–	1	0,7	14	13,2	2	5,3
8. Итого	298	100	33	100	131	100	106	100	38	100

Рассчитано авторами по отчетам ОрелГТУ

Небольшая доля подготовки аспирантов по заказам фирм (3,3 %) выявляет слабость научно-технических и инновационных связей университета с реальным сектором экономики, что противоречит сути проводимых реформ профессионального образования, направленных на укрепление деловых связей вузов и бизнесом, на работу по заказам предприятий.

Целесообразным является стимулирование деятельности государственных вузов по привлечению внебюджетных источников финансирования послевузовского образования. В этих целях часть бюджетных мест следует выделять вузу дополнительно за каждого аспиранта, привлеченного за счет средств фирм или домохозяйств. Например, плановое число бюджетных мест выделяется в соответствии с заявками госсектора. Дополнительные места выделяются пропорционально — 0,5 места за каждый фирменный заказ и 0,2 места за каждый договор с физическими лицами. Данная мера может ускорить переход к системе финансирования по заказам государства, фирм и домохозяйств.

Целесообразно скорректировать форму отчетности об источниках финансирования подготовки аспирантов и докторантов в вузах и научных организациях в соответствии с таблицей.

Послевузовское образование включено в нематериальное производство и представляет комплекс сложных социальных услуг. Одновременно ее результат есть и интеллектуальный товар особого рода. Превращение образовательной услуги в товарную форму требует соответственной оценки ее рыночной полезности и стоимости. В свою очередь, реальность работы в рыночных условиях требует от вузов перестройки маркетинговых усилий, в том числе введение мониторинга рыночных цен на образовательные услуги в регионе. В следующей таблице представлены данные об уровне цен на услуги по подготовке кадров высшей квалификации в Орловской области, обеспечивающих возмещение части затрат.

Таблица 5

Мониторинг цен подготовки кадров высшей квалификации в Орловской области на ноябрь 2008 г.

Направления подготовки кадров высшей квалификации	Наименование высшего учебного заведения и стоимость подготовки кадров высшей квалификации, тыс. руб.				
	ОрелГТУ	ОГУ	ОГИЭИТ	ОГАУ	ОРАГС
Аспирантура					
1-й год обучения (очно/заочно)	45/45	44/33	23,5/20,5	21/21	27/20
2-й год обучения	35,2/35,2	С учетом индексации	15,5/12	21/21	24/20
3-й год обучения	35,2/35,2		10,5/10,5	21/21	24/15
4-й год обучения	– /	– / –	– /10,5		– /15
Соискатели					
1-й год обучения	24	27,5	11,4	11,5 Ин.яз.=6 Фил-я=5,5	
2-й год обучения	17,6	14,5	8,1	14	
3-й год обучения	17,6	14,5	5,5	14	
4-й год обучения		14,5			
5-й год обучения		14,5			

Ограниченность бюджетных ресурсов на финансирование высшего профессионального образования вынуждает университеты, академии и институты изыскивать другие источники финансирования. Для негосударственных образовательных организаций основным источником возмещения затрат исходно становится оплата образовательных услуг населением. Дополнительные образовательные услуги государственным вузам разрешено оказывать по коммерческим тарифам. В 2004–2008 гг. значительно выросли заказы на выполнение научно-исследовательских работ от государства и крупных корпораций. Фактически высшая школа переходит на многоканальное финансирование своей деятельности.

Сложности перехода на рыночные механизмы привлечения заказов, особенно со стороны коммерческого сектора в регионах, порождали трудности с финансированием образовательных учреждений. Компенсировать недостаток финансовых ресурсов многие вузы

пытались посредством создания благотворительных фондов. Но дарения и пожертвования выпускников вузов или родителей были явно недостаточными и фактически «проедались». Более того, благотворительность по своему социальному назначению представляет помощь слабым и уязвимым группам населения, что явно противоречит статусу вузов как центров высочайшей квалификации, интеллекта и культуры.

Более адекватной формой дополнительного финансирования высшей школы являются фонды целевого капитала — эндаумент-фонды, которые являются успешным институтом софинансирования социальной и образовательной сфер.

Эндаумент — это передача денег или любого другого имущества в дар организации, с условиями, что дар будет инвестирован и что основная (исходная) сумма дара останется нетронутой. Общая схема фонда целевого капитала такова. Жертвователи передают в собственность некоммерческой организации на формирование фонда целевого капитала денежные средства. Некоммерческая организация размещает эти средства (используя услуги управляющих компаний) в ценные бумаги, акции, депозиты. Прибыль от инвестирования средств не облагается налогами и идет на социальные цели. Другими словами, фонд целевого капитала, или *endowment* — это разновидность гранта, который предоставляется на четко определенных условиях.

Исторически эндаумент-фонды создавались, прежде всего, для финансирования целевых проектов высших учебных заведений. Именно в этой сфере накоплены самый большой опыт их деятельности и самые большие средства.

Таблица 6

Примеры зарубежных эндаумент-фондов

Наименование высшего учебного заведения	Сумма основного капитала	Ежегодная прибыль
Гарвардский университет	29 млрд. долл.	от 260 до 550 млн долл.
Йельский университет	15 млрд. долл.	
Принстонский и Стэнфордский университеты	более 10 млрд. долл.	

Уже первый опыт создания эндаумент-фондов в России показывает значительный потенциал привлечения финансовых ресурсов на цели развития высшего и послевузовского образования.

Таблица 7

Эндаумент-фонды в России (по состоянию на 01.07.2008)

Наименование высшего учебного заведения	Объем целевого капитала	План накопления	Ожидаемый годовой доход (8–10 %)
Специализированный фонд управления целевым капиталом для развития МГИМО	484,7 млн руб.	1 млрд. руб.	10 млн руб.
Фонд целевого капитала Московской школы управления «Сколково»	100 млн руб.	2,5–3 млрд. руб.	250 млн руб.
Фонд целевого капитала Финансовой академии при Правительстве РФ	200 млн руб.	300–400 млн руб.	30–40 млн руб.
Фонд целевого капитала Московского физико-технического института (МФТИ)	100 млн руб.	200–300 млн руб.	20–30 млн руб.
Фонд Высшей школы менеджмента СПбГУ	150 млн руб.	3,5 млрд. руб.	15–20 млн руб.
Фонд Европейского университета в Санкт-Петербурге	25 млн руб.	300–400 млн руб.	30–40 млн руб.
Фонд целевого капитала развития Сибирского Федерального университета	100 млн руб.	300–400 млн руб.	30–40 млн руб.
Фонд целевого капитала «Образование и наука ЮФО».	35 млн руб.	400–500 млн руб.	40–50 млн руб.
Фонд развития Южного Федерального университета	6 млн руб.	200–300 млн руб.	20–30 млн руб.

Источник: Интернет-ресурсы вузов

Опыт деятельности эндаумент-фондов за рубежом подтверждает возможность привлечения до 20–30% бюджетных доходов вуза. Причем данные доходы являются устойчивыми, могут использоваться свободно на приоритетные цели развития. Реальная готовность выпускников вуза вкладывать средства в эндаумент-фонды своей «альма-матер», решения фирм и домохозяйств накапливать средства на обучение в эндаумент-фондах свидетельствует о действительном рейтинге вуза, его реальном социальном капитале в образовательном пространстве страны и мира.

Эндаумент является юридически самостоятельным лицом. Эндаумент управляется университетом, специальным советом, в котором доминируют независимые доктора. Они нанимают управляющую компанию — профессиональных инвестиционных банкиров, которые управляют этим имуществом.

Обычно, американские эндаумент-фонды показывают доходность в среднем 10–11% ежегодно 17,5% из которых, как правило, направляется на те цели, ради которых фонд и создавался. Около 3% реинвестируемых сумм используется для того, чтобы защитить средства эндаументов от обесценения, вызванного инфляцией. Оставшиеся 2% являются ежегодным приростом средств фонда [4]. Например, в 2006 финансовом году эндаумент-фонд Гарвардского университета под управлением *Harvard Management Company* принес доход в 16,7%. По данным *Trust Universe Comparison Service*, это на 5,9 процентного пункта выше индекса доходности университетских фондов с активами более \$1млрд [1].

Как правило, американский университет имеет несколько эндаументов, каждый из которых предназначен для финансирования различных аспектов его деятельности. Чаще всего доходы от управления активами направляются на выплату стипендий, финансирование библиотек, музеев университета, на зарплаты преподавателям, исследования. Так, например, доходы эндаумент-фонда Гарвардского университета составляют примерно треть операционного бюджета Гарвардского университета (\$930 млн.). Эти средства направляются на зарплаты сотрудникам, оплату коммунальных услуг и программы финансовой помощи, «которые дают возможность принимать способных студентов независимо от их платежеспособности».

Использование дохода от управления средствами эндаумента может быть ограничено донором (дарителем) различными способами. Стипендии преподавателям и студентам — наиболее часто встречающееся ограничение на использование доходов от управления активами большого эндаумента университета.

Обычно пожертвование в размере 1–3 млн долл. США достаточно для создания эндаумента для выплаты стипендий преподавателям.

В России продвижение идеи эндаумент-фондов произошло стремительно: в начале 2006 г. была выдвинута инициатива создания эндаументов или так называемых фондов целевых капиталов, как дополнительного института инвестирования социальной сферы.

Соответствующий закон был принят Федеральным Собранием и подписан президентом РФ в декабре 2006 г. Федеральные законы № 275-ФЗ «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» и № 276-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи с принятием закона «О порядке формирования и использования целевого капитала некоммерческих организаций» — создали качественно новую правовую базу для благотворительной деятельности в России, в том числе в сфере образования.

По мнению ряда экспертов [3], целевой фонд даже не слишком известного регионального российского института должен составлять не менее 300 млн рублей. В этом случае ежегодный доход от использования эндаумента составит примерно 20–25 млн рублей. По мнению ректора Высшей школы экономики Ярослава Кузьмина, это минимально необходимая сумма для того, чтобы такой вуз мог развиваться.

Оптимальный размер эндаумента ведущего университета России должен составлять не менее \$1 млрд, что обеспечит текущее финансирование от \$50 млн в год. Эндаументы к 2015 году могли бы обеспечить 20–30% финансирования 20 ведущих университетов страны, а к 2020 году — 30–40% финансирования 40 ведущих университетов [2].

Основными источниками формирования средств эндаумент-фондов вузов, могут быть:

1. Взносы, пожертвования со стороны благотворительных и некоммерческих организаций.

2. Пожертвования и взносы со стороны корпоративного сектора. Крупные российские компании тратят от 11% до 17% чистой прибыли на социальные программы и благотворительность.
3. Деятельность государственных и частных фондов, финансирующих не институты, а отдельные исследования в виде грантов.
4. Ресурсы для формирования эндаументов есть и в самой образовательной сфере. Сейчас \$3 млрд в год поступает из консолидированного бюджета.
5. Имущество, находящееся на балансе институтов, и доходы от его использования.
6. Взносы и подарки от выпускников.

С начала 2007 г. началась активная работа по созданию первых фондов целевого капитала. Теперь же в России создано около 20 эндаументов, доходы от которых не облагаются налогами и идут только на развитие опекаемого юридического лица — учреждения, общественной организации.

Таким образом, эндаумент формирует стабилизационный фонд развития университета на долгосрочную перспективу с тем, чтобы сохранить вуз от неизбежных рисков. В свою очередь, механизм управления этим капиталом в структуре вуза и введение Попечительских советов привнесут высокую культуру бизнеса в управление вузов. А это напрямую приведет к повышению эффективности их работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гарвард выбирает развивающиеся рынки. Михаил Оверченко, Татьяна Бочкарева // Ведомости от 21.09.2006, №177 (1704)
2. Что делать с профицитом? Евгений Гавриленков, главный экономист ИК «ТройкаДиалог», Ярослав Кузьминов, ректор ГУВШЭ, Александр Шохин, глава РСПП // Газета Коммерсантъ № 58 (№ 3389) от 04.04.2006
3. <http://www.rg.ru/2006/10/12/a128008.html>
4. So Nicely Endowed! Newsweek: Kaplan College Guide с сайта <http://www.msnbc.msn.com/id/5626570/site/newsweek>.

Научно-аналитическое издание

TERRA ECONOMICUS
ПРОСТРАНСТВО ЭКОНОМИКИ

2009

Том 7

Номер 2

(часть вторая)

*Редакционно-издательские работы выполнены
ИП С. В. Шаповаловым*

Сдано в набор 23.04.2009. Подписано в печать 15.05.2009.
Формат 60х84 1/8. Бумага офсетная. Гарнитура AficinaSerif.
Печать офсетная. Усл. п. л. 37. Уч.-изд. л. 12,74.
Тираж 558 экз. Заказ № С. 294.

Издательство «Наука-Спектр».
344010, г. Ростов-на-Дону, ул. Лермонтовская, 90, к. 8.
Т. 8(863)269-09-71.

Отпечатано с готовых диапозитивов в типографии